

DECELER ET COMPRENDRE LES PENSEES ET RESENTIS DE VOTRE INTERLOCUTEUR



MODULE DE 2 JOURS

OBJECTIFS

- Adapter sa communication pour mieux interagir
- Appréhender la pensée de l'autre au travers de son langage corporel
- Acquérir les outils pour décrypter le non verbal
- Repérer la non congruence entre le verbal et le non verbal
- Observer l'impact de notre communication sur l'autre
- Déetecter l'intérêt de son auditoire

A l'issue de cette formation de Synergologie® alternant exposés théoriques et exercices pratiques, vous aurez acquis les clés essentielles pour comprendre le langage non verbal de vos interlocuteurs.

NON VERBAL, COMMUNICATION ET SYNERGOLOGIE®

- Le non verbal, Les 5 formes du non verbal, les 3 codes de communication
- Schéma de communication verbale et non verbale
- Le pré verbal et la science
- La Synergologie ou une nouvelle approche du Langage corporel



VIDEO (atelier)

Présentation filmée des candidats et analyse du langage corporel

COMPRENDRE LES INTENTIONS CACHEES

- Repérer et identifier

**Les items des émotions primaires universelles
La mise en évidence de nos contradictions
L'expression de nos pulsions réfrénées sur le corps
Les items de non-dits et de malaise
L'intérêt de votre interlocuteur**

- Le visage dissymétrique, quand nous voulons garder pour nous ce que nous ressentons
- L'état émotionnel positif ou négatif via la zone de l'oeil
- L'écoute avec les clignements
- Le stress, la colère et l'anxiété avec les Micro-réactions de la Bouche
- Les fermetures émotionnelles, hésitation et non-dits avec les micro-démangeaisons
- Les sourcils et la mise à distance de l'autre

QUEL EST L'ETAT D'ESPRIT DU COMMUNICANT

- Interpréter et anticiper

**L'intérêt pour vos propos, le lien, la séduction
Le doute, le scepticisme, la distance
L'état d'esprit
L'impact de ma communication
La dynamique corporelle et mentale du dominant
Les ouvertures et fermetures**

- Les Axes de têtes
- Les croisements
- La poignée de mains

LA GESTUELLE OU LA GESTION DE L'EMOTION REVELEE

- Analyser

**La transmission de la pensée par notre langage des mains
La compréhension des valeurs et préférences
L'implication dans la communication
Les différentes natures de gestes
L'expression de ce qui n'est pas dit par notre cerveau**

- Le langage des mains
- Les gestes projectifs



à vous de jouer !

À l'issue de chaque journée, une vidéo reprenant tous les thèmes abordés est diffusée, il est demandé à chaque participant d'en faire sa propre analyse.

BILAN ET CONCLUSION DE LA FORMATION

METHODES PEDAGOGIQUES

- alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques
- Visionnage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés
- exercices individuels - photos et vidéos
- analyse individuelle d'une vidéo à chaque fin de journée
- exercice de mise en situation filmée - décryptage collectif
- Démarche pédagogique interactive et conviviale
- Livret du Participant

PRÉ-REQUIS

Aucun

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, Managers, DRH, RH - Responsables commerciaux, Négociateurs, Juristes, Avocats, ainsi que toute personne désirant améliorer sa communication et lire le langage corporel.

LES +

Votre formatrice Spécialiste, Céline Delaveau, Synergologue®, spécialiste du langage corporel, certifiée par l'Institut Européen de Synergologie®, membre de l'association et membre du registre officiel de l'Institut Européen de Synergologie®,

Coach et formatrice en prise de parole en public et de confiance en soi,

Artiste pluridisciplinaire avec une expérience scénique de 25 ans.

DURÉE

2 Jours

Inter - Intra

TARIF

Nous consulter

Céline DELAVEAU

celinedelaveau@gmail.com

06 60 24 60 80

LinkedIn

