COMMUNICATION NON-VERBALE :
DÉCODER LES COMPORTEMENTS CORPORELS

FORMATION

INITIATION & PERFECTIONNEMENT

OBJECTIFS

- Identifier mouvements et gestes chez l'autre dans toutes situations de communication
- Apprivoiser le langage de la communication non-verbale pour gagner en impact
- Décoder les attitudes et expressions non-verbales les plus courantes pour cerner l'autre dans ses préférences et intentions

IEDRS® INSTITUT EUROPÉEN POUR LE DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS SOCIALES Formation

PROGRAMME

INITIATION (2 jours) :

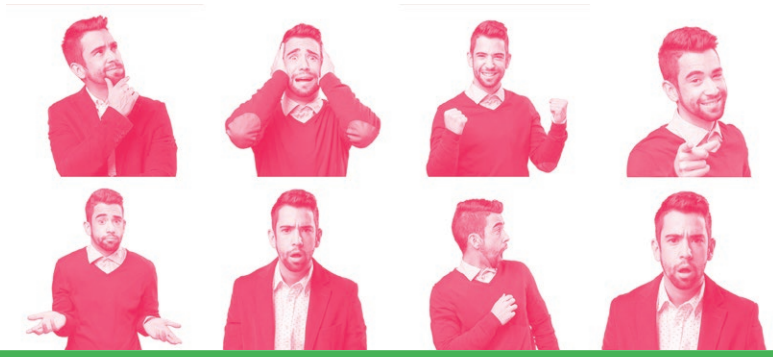
- Découvrir ce qu'il se cache dans notre cerveau
- Identifier les différentes parties de notre corps qui nous traduisent
- Appréhender les différentes émotions et notre logique émotionnelle
- Apprendre à lire ces micro-attitudes qui en disent long
- Décoder les signes de confort ou d'inconfort lors d'une entrevue, d'un entretien ou d'une réunion

PERFECTIONNEMENT (2 jours) * :

- Qu'est-ce que la logique cérébrale et la neuro symbolique
- Les micro-réactions du visage (bouche, langue, regard, etc.)
- Nos positionnements expliqués par la théorie de la relation
- Observer les gestes de préhension (expégo, éléarchie, éléfaction, etc.)
- Comment définir le faux du vrai

* Pour suivre le module de perfectionnement il faut avoir suivi le module initiation.

DÉCRYPTER LE LANGAGE CORPOREL PERMET D'AVOIR DES ECHANGES PLUS EFFICACES



PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant conscience de l'importance de la relation interpersonnelle dans la réussite ou l'échec de ce qu'il ou elle entreprend, professionnellement et personnellement.

MODALITÉS

- Durée : 2 jours chaque module
- Horaires : 9h00 – 12h00 / 13h30 – 17h00
- Formation inter / intra entreprise
- Nombre de stagiaires par session : de 6 à 10

SAVOIR DÉCODER LES COMPORTEMENTS CORPORELS VA VOUS PERMETTRE DE ...

- En situation d'accueil, distinguer le client « à risque »
- En situation de recrutement, distinguer le faux du vrai
- En entretien individuel, identifier le mal-être d'un collaborateur
- En formation, savoir si tout le monde vous a compris
- En clientèle, savoir si vous avez convaincu votre prospect
- En situation de management, identifier les difficultés relationnelles entre vos collaborateurs
- Etc.

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

100% des gens communiquent avec et par leur corps.

55% de notre communication passe par le langage du corps.

20 « signes » (environ) sont détectables en 1 seconde sur une personne qui se tient debout devant vous.

8, c'est le nombre d'états émotionnels dans lesquels on peut se (re)trouver.

Notre communication corporelle a 5 fois plus d'impact que nos mots.

> « Grâce à cette formation vous saurez lire entre les mots et décoder chez votre interlocuteur tout comportement corporel qui viendrait valider ou invalider ses propos. Issu de recherches scientifiques avérées, cet outil est rapide, efficace et rentable. »
>
> Arnaud DESPINOY, formateur Bodysytemics

IEDRS - Service Formation
12 Boulevard de Trèves
57070 Metz
Tél. + 33 (0) 3 87 50 81 58

IEDRS Luxembourg
20 rue de Hollerich
L-1740 Luxembourg
Tél. +352 26 12 34 58

Service formation : formations@iedrs.com
Secrétariat : contact@iedrs.com