



COMMUNICATION NON VERBALE

FORMATEURS :

Franck MARCHEIX : Après 15ans de pratique du coaching et de l'hypnothérapie, Franck est devenu un expert de la communication consciente et inconsciente.

Il cherche désormais les meilleurs outils pour mettre la psychologie humaine, l'hypnose et la persuasion au service des hommes et des femmes entrepreneurs pour les aider à se transformer plus rapidement et plus en profondeur.

Vincent BOSQ BOUSQUET : Ancien coach sportif de haut niveau, Vincent aide aujourd'hui les leaders qui veulent bâtir un nouveau monde dans leur performance en Arts Oratoires grâce à son approche unique : la Conversational Storytelling Method TM : Captiver, Émouvoir, Transformer.

OBJECTIFS :

- Identifier les enjeux de la communication non verbale pour être un.e dirigeant.e plus impactant.e
- Reconnaître les principaux éléments non verbaux d'un interlocuteur en entreprise pour détecter ses incongruences et incohérences
- Pratiquer des outils pour améliorer sa communication et influencer plus efficacement son interlocuteur en entreprise

PROGRAMME :

JOUR 1 Matin

Connaissance du groupe – présentation individuelle

Reformulation et observation du non verbal

_ Les 5 lois du langage non verbal

JOUR 1 Après midi

_ Les 2 axes du corps et leur signification

_ Les 3 axes de tête

_ Les gestes

_ Développer le sens de l'observation.

JOUR 2 Matin

_ Les 9 positions de chaise

_ Le stress dans la relation

_ Les micro-démangeaisons et leurs utilisations

_ Les micro-expressions et leurs utilisations

JOUR 2 Après midi

_ Les poignées de main

_ Croisement de jambes et de bras

_ Identification d'un vrai sourire

_ décryptage et évaluation des acquisitions

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

Exposés des concepts théoriques et mise en pratique en sous-groupe, usage de la vidéo pour la mise en pratique.

DUREE : 2 jours- 14 heures en binôme

PUBLIC : Dirigeant / Entrepreneurs

PREREQUIS : Savoir lire/écrire/penser

SUIVI ET EVALUATION :

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

Jeux de rôle, mise en situation, études de cas et quizz

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 26/01/2024 par la responsable pédagogique