



FUGA
Formation

CONTACTS

FUGA FORMATION
29 rue de Poulainville
80 000 Amiens
Tel : 03 60 62 01 80
contact@fugaformation.fr

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun

Nombre de participants :
12 maximum

Durée : 3 jours soit 21h

Lieu : Intra / Inter

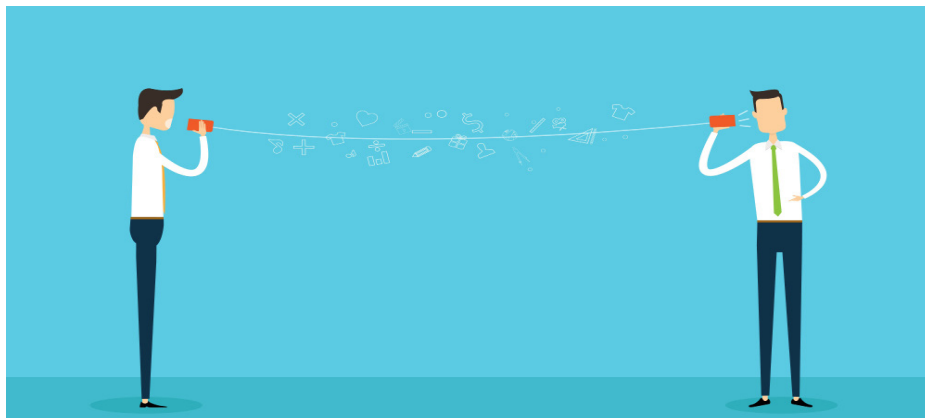
Délais d'accès : 7 jours
minimum

**Modalité et méthodes
pédagogiques** :

- ✓ Apports théoriques et pratiques
- ✓ Exercices pratiques
- ✓ Supports de cours

Modalité d'encadrement :
Formateur spécialisé

LA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE



Objectif de la formation

- ✓ Analyser la façon dont les autres nous perçoivent pour mieux interagir
- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la Synergologie
- ✓ Faire évoluer sa communication non verbale, sans artifice
- ✓ Comprendre l'importance de la communication non-verbale
- ✓ Apprendre à observer le non-verbal mieux comprendre les intentions non-explicites de ses interlocuteurs
- ✓ Améliorer ses aptitudes relationnelles

Contenu de la formation

Apprivoiser le langage du corps et les émotions

- ✓ La place du non-verbal dans la communication interpersonnelle
- ✓ Différencier gestes symboliques, gestes culturels, gestes non conscients
- ✓ Les composantes du non-verbal : voix, image, regard, proxémie, posture, silences...
- ✓ Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps



FUGA
Formation

INFORMATIONS

Responsables pédagogiques :

Mme Henderson / Mr Offret

Modalité suivi stagiaire :

Questionnaire contrôle
qualité

Parking gratuit

Salle de restauration

Commerces à proximité du centre de formation

Accessibilité PMR :



TARIF

Nous consulter

Décrypter les gestes, attitudes et expressions non verbales les plus courantes

- ✓ Décoder nos axes de tête, notre visage, les segments de notre corps
- ✓ Analyser les gestes d'auto-contact : démangeaisons, caresses et fixations
- ✓ Les attitudes qui montrent l'aptitude à négocier et convaincre

Travailler sa communication non-verbale pour gagner en impact

- ✓ Poser sa voix et en jouer comme un instrument
- ✓ Impliquer l'autre en utilisant son regard (et le toucher)
- ✓ Travailler sa posture émotionnelle pour décoincer sa gestuelle
- ✓ Occuper l'espace pour accroître sa présence... ou la masquer

Cerner l'autre dans ses préférences et ses intentions cachées

- ✓ Déceler les non-dits pour mieux s'ajuster
- ✓ Détecter dans une réunion qui sont les alliés, les zones de doute et d'appui

Authenticité, hésitation, mensonge : peut-on et doit-on tout contrôler ?

- ✓ Conduire l'autre à livrer des informations
- ✓ Distinguer les indices corporels liés à l'authenticité et au mensonge
- ✓ Identifier les signes d'hésitation ou de mal-être de l'autre lors de l'échange
- ✓ Le contrôle des gestes et la maîtrise des émotions : possible et souhaitable ?

A l'issue de la formation tous les stagiaires recevront une attestation de formation