Le pouvoir de la communication non verbale

OBJECTIFS

Vous arrive-t-il d'envoyer des signaux qui sabotent votre réussite personnelle et professionnelle ? Avez-vous parfois l'impression de ne pas être à la hauteur en termes d'intelligence émotionnelle ? Pouvez-vous délivrer votre message de manière convaincante et crédible ? Et qu'en est-il de votre charisme ? Il est étonnant de constater à quel point nous sommes peu conscients de l'impact de la communication non verbale sur notre travail et notre vie. Pourtant, votre comportement non verbal est essentiel pour atteindre vos objectifs personnels et professionnels ; il peut littéralement vous aider ou vous nuire. La maîtrise du langage corporel est souvent l'ingrédient manquant pour de nombreux professionnels. Un comportement non verbal adéquat améliore les compétences interpersonnelles, l'intelligence emotionnelle, les relations, le charisme, l'impact et l'influence sur les autres.

Cette formation scientifique de communication non verbale fournit aux professionnels les outils non verbaux dont ils ont besoin pour mieux fonctionner, aide à détecter les comportements non verbaux négatifs en eux-mêmes mais aussi chez les autres, aide à établir un lien plus fort avec leurs interlocuteurs, aide à croise en sa crédibilité, avoir plus d'impact et à laisser une impression positive dans n'importe quelle situation.

RESUME

Catégorie:

- Développement personnel

Niveau:

Basique

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 575.00
- Non-membre: € 675.00
- Partner BZB: € 575.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

PUBLIC

La formation s'adresse à toute personne intéressée par :

- communiquer avec plus d'impact ;
- faire une première impression inoubliable;
- être plus confiant et plus charismatique
- gagner instantanément en confiance ;
- se connecter plus profondément avec ses interlocuteurs ;
- apprendre à mieux lire les autres ;
- utiliser son langage corporel pour atteindre ses objectifs personnels et professionnels ;
- le développement personnel.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation en développement personnel : cette formation ne requiert aucune connaissance préalable.

PROGRAMME

CONTENU

- **Les bases de la communication non verbale**

  Qu'est-ce que la communication non verbale et quelle est son importance ? Quel est l'impact de votre comportement non verbal sur votre manière d'être et quels sont les processus inconscients qui entrent en jeu ? Dans la première partie, nous faisons un zoom sur l'importance de la communication non verbale et sur les bases les plus importantes pour interpréter et maîtriser le langage corporel.

- **Votre propre langage corporel sous la loupe**

  Savez-vous quels signaux vous envoyez avec votre corps ? Vous arrive-t-il d'envoyer des signaux erronés ? Vous savez peut-être lire les autres, mais êtes-vous conscient de ce que dit votre propre corps ? Croyez-le ou non : vos signaux silencieux sont plus éloquents que vos paroles. Au cours de cette formation, vous prendrez conscience de votre propre comportement non verbal et de son impact sur les autres. Vous apprendrez notamment ce que vous pouvez faire pour mettre votre interlocuteur à l'aise et comment contrôler positivement le message que votre corps envoie.

- **Apprenez à lire le langage corporel et à interagir avec votre interlocuteur avec plus d'intelligence émotionnelle**

  Êtes-vous capable de déchiffrer le comportement des autres ? Dans cette section, vous apprenez à découvrir plus rapidement les besoins et les inhibitions d'une autre personne en prêtant attention à ses signaux non verbaux. Vous êtes notamment formé à la détection des comportements stressants. Cela vous permet de mieux comprendre ce que ressent votre interlocuteur au cours d'une conversation et vous apprenez à anticiper les émotions cachées. Vous obtenez des conseils utiles qui vous aident à établir un lien plus fort et à renforcer la confiance avec tous vos interlocuteurs.

Cette formation couvre les sujets suivants :

- L'importance de la communication non verbale
- La prise de conscience de son propre langage corporel et de son influence sur les autres
- Utiliser son propre langage corporel pour atteindre ses objectifs
- Faire une bonne première impression
- Charisme et authenticité
- Indicateurs non verbaux de confiance : renforcer les liens avec vos interlocuteurs et gagner leur confiance
- Sentir et rayonner la confiance en soi
- La persuasion vocale
- Les micro-signaux positifs et négatifs
- Sensibilisation aux signaux de stress non verbaux
- Comportements non verbaux négatifs à éviter

Au cours de cette journée, les participants comprendront l'importance du comportement non verbal et les processus inconscients en jeu. En outre, ils apprendront un certain nombre de compétences concrètes qui peuvent être mises en pratique immédiatement.

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 1 journée de formation (6 heures de formation)
- **Heures :** 09:00 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en présentiel en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

Matériel didactique : Présentation PowerPoint