



Référence CN3 / Stage

Décodez le langage corporel pour mieux communiquer

Décodez le langage corporel pour mieux communiquer – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **14h00**

Période de formation : **2 jours**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

Objectifs de la formation :

- Comprendre l'importance et l'impact du langage corporel dans la communication.
- Apprendre à identifier et interpréter les différents signaux non verbaux.
- Développer des compétences pour utiliser efficacement le langage corporel dans diverses situations professionnelles.
- Améliorer la qualité de la communication et des relations interpersonnelles grâce à une meilleure compréhension du langage corporel.

Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses d'apprendre à s'appuyer sur le langage corporel afin de mieux s'adapter à leurs interlocuteurs.

Prérequis

Aucun prérequis n'est exigé pour ce module.

Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



Contenu de la formation

Jour 1 : comprendre et analyser le langage corporel

Matin : Introduction et fondamentaux

Accueil et présentation

- Présentation des objectifs de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants

L'importance du langage corporel

- Définition et importance du langage corporel dans la communication
- Les types de signaux non verbaux : gestes, postures, expressions faciales, regard, proxémie
- L'impact du langage corporel sur la perception et la compréhension des messages

Les bases de l'observation du langage corporel

- Techniques pour observer et interpréter les signaux non verbaux
- Les micro-expressions et leurs significations "émotionnelles"
- Exercices pratiques pour développer ses compétences d'observation et d'analyse

Après-midi : appliquer les techniques d'analyse

Analyse des comportements non Verbaux

- Savoir détecter les signes de stress, d'intérêt, de désintérêt, et de mensonge
- Savoir utiliser les techniques d'analyse dans les réunions, les négociations, et les entretiens
- Études de cas et exemples concrets de comportements non verbaux

Techniques de lecture du langage corporel

- Maîtriser les techniques pour lire et comprendre les signaux non verbaux de manière contextuelle
- Comment distinguer les signaux authentiques des signaux manipulés ?
- Exercices pratiques et mises en situations pour appliquer ces techniques

Synthèse et questions

- Récapitulatif des points clés de la journée
- Questions et échanges avec les participants



Jour 2 : utiliser le langage corporel pour améliorer la communication

Matin : techniques avancées de communication non verbale

Retour sur le Jour 1 et Introduction du Jour 2

- Récapitulatif des points clés du jour 1
- Présentation des objectifs du jour 2

Utiliser le langage corporel pour renforcer la communication

- Les techniques pour utiliser les gestes et postures afin de renforcer son discours
- L'importance du regard et du sourire dans les interactions professionnelles
- Exemples pratiques et mises en situations pour appliquer ces techniques

Influence et persuasion par la communication non verbale

- Savoir utiliser les stratégies pour utiliser le langage corporel afin de persuader et influencer
- Les techniques à connaître pour créer une première impression positive et impactante
- Jeux de rôle et simulations pour pratiquer l'influence non verbale

Après-midi : mises en pratique et plan d'action

Mises en situation pratiques

- Simulations d'interactions professionnelles (réunions, présentations, négociations)
- Feedback constructif et échanges entre participants
- Les techniques pour ajuster et améliorer sa communication non verbale en situation réelle

Élaboration d'un plan d'action personnel

- Identification des points forts et des axes de progrès individuels
- Élaboration d'un plan d'actions pour appliquer les compétences apprises
- Objectifs à court, moyen et long terme

Conclusion et évaluation de la formation

- Synthèse des deux jours de formation
- Échanges et réponses aux questions des participants
- Évaluation de la formation par les participants
- Remise de documents de synthèse et outils pratiques



Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV'® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en communication interpersonnelle et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – mdominguez@captive-formation.com

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

