

La Communication Non Verbale

Celui dont les lèvres se taisent bavarde du bout des doigts

Objectifs - Conditions

Durée	1 jour (soit 7 heures)
Public	10 Personnes
Objectifs	Mieux interpréter et comprendre l'attitude de son interlocuteur Découvrir son mode personnel de communication visuelle

Programme



L'impact de la CNV dans les relations

De la nécessité d'aller au-delà de la première impression
Leurs fondements multicritériels : apparences, attitudes, poignée de main...
Comment mettre toutes les chances de son côté au premier contact
Mon comportement induit celui de l'autre
Le savoir faire relationnel



Mieux percevoir et mieux comprendre les messages silencieux du Non Verbal

Les différents niveaux de lecture : Regard, expressions du visage, auto-contacts, distance relationnelle, voix, posture...
Les fonctions communicationnelles du geste.
Les limites de l'interprétation.



Interagir plus efficacement dans son entretien grâce à l'appui du Non Verbal

Mimétisme et empathie
Gérer l'hésitation
Développer sa clarté et sa conviction
Conclusion

Nos Engagements

- Une initiation pratique et interactive
- Des conseils immédiatement applicables
- Un retour sur image bénéfique pour les participants

Pédagogie

Méthodes pédagogiques : actives
Outils pédagogiques : Tests de personnalité, apport d'informations concrètes, mises en situations filmées
Remise du support de cours