



Prérequis

Aucun

Public

Personne amenée à être en relation avec le client, à prendre la parole en public, à manager ou encadrer des équipes, à réaliser des entretiens

Objectifs

Augmenter sa performance relationnelle, managériale et commerciale

Maîtriser les clés de lecture du corps (gestes, postures, expression faciales, directions du regard). Optimiser votre communication non verbale

Améliorer votre efficacité communicationnelle et relationnelle lors d'une négociation commerciale, d'une réunion d'équipe, d'une prise de parole en public, d'un entretien

Pédagogie

Formation-action conjuguant apports de connaissances et une approche interactive et personnalisée qui s'appuie sur une mise en situation par des exercices adaptés, une analyse sous forme de débriefing, et la consolidation des apprentissages

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Communication non verbale

1 jour – 7 heures

Les expressions faciales

Les directions du regard

Les mouvements des yeux

Les gestes d'auto-contact

Les gestes (mains, jambes, chevelure...) et la représentation des émotions : joie, surprise, dégoût, angoisse, excitation...

L'intégralité des postures et leurs significations : fierté, honte, domination, soumission...

Focus sur les poignées de mains