

## Décrypter la communication non verbale

Observer, apprendre à regarder pour entrer en contact et rendre les échanges plus efficaces à l'aide de la synergologie. Discipline d'observation du langage non-verbal fondée sur les neurosciences, elle est également une discipline humaniste. Si les gestes traduisent, ils ne trahissent pas forcément et ne servent pas à manipuler l'autre. Au-delà de "l'outil", c'est l'humain qui est au centre des préoccupations.

### OBJECTIFS

- Mieux se comprendre et mieux comprendre son interlocuteur en situation de communication
- Développer son sens de l'observation et son acuité dans un principe de bienveillance
- Réussir ses premiers contacts

### PROGRAMME

#### Ce que l'on peut attendre de la communication non-verbale

- Ce qu'est la communication non-verbale et la synergologie
- Ses apports dans son quotidien professionnel : ouverture d'esprit
- En finir avec le mythe de tout vouloir détecter

#### Les 3 regards : du global au focus

- La logique emphatique :
  - > Notre interlocuteur est-il en distance ou dans une écoute bienveillante ?
- La logique hémisphérique :
  - > Notre interlocuteur adhère-t-il ou non à nos propos ?
- La logique hiérarchique :
  - > Etat de soumission ou de supériorité ?

#### Les quadrants du regard

- Les 4 positions des yeux et leurs indices
- Ce que nos yeux disent de notre histoire, de nos émotions, de nos projections dans l'avenir

#### Le corps parle

- Les croisements de jambes et de bras
- La position des mains
- La position des chaises
- Les micro-démangeaisons

 **2 jours**

prix par participant

**1 460 € HT**

code formation : CO01

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

#### LES + TANIT FORMATION

- Formation pratique et interactive
- Entraînement à l'observation à partir de vidéo-montage
- Enregistrement court des participants pour identifier sa communication non-verbale
- Jeux de rôle

#### POUR QUI ?

- Managers
- Recruteurs
- Personnes ayant à mener des négociations

#### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

#### SESSIONS

##### Paris

- 8-9 avr. 2025
- 13-14 mai 2025
- 17-18 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 7-8 oct. 2025
- 18-19 nov. 2025
- 2-3 déc. 2025

**STAGE / FORMATION**

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

Intitulé \_\_\_\_\_  
 Code \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
 Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
 Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

**ENTREPRISE**

Raison sociale \_\_\_\_\_  
 N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

**Responsable Formation**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**PARTICIPANTS**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**FACTURATION / FINANCEMENT**

Adresse de facturation (indispensable)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
 Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*

**RÈGLEMENT**

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP**

Nom \_\_\_\_\_  
 Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)