

## Les astuces pour comprendre le langage corporel

Lors d'une négociation, d'un recrutement, d'une réunion, vous pourrez analyser et comprendre les intentions de votre interlocuteur. Cela vous permet de poser les bonnes questions lors de l'entretien pour valider les informations du langage corporel, avoir une longueur d'avance et contrôler l'entretien.

### OBJECTIFS

- Analyser les différents mouvements du corps et interpréter leur signification
- Capter les moments importants et décisifs dans l'échange
- Détecter les gestes inhabituels lors de l'échange

### PROGRAMME

Qu'est-ce que la communication non verbale ? Les mouvements du corps ont-ils une signification ? Si oui, est-il possible de les analyser et de les appréhender ?

#### JOUR 1 : LE VISAGE

- 

#### Les mouvements de la tête

- Repérer les différents mouvements de la tête et les identifier.
- Comprendre leurs significations.
  - > Analyse de vidéos et trouver la bonne implication en fonction de la situation

#### La mobilité des sourcils

- Repérer les différents mouvements des sourcils et les identifier
- Comprendre leurs significations
- Observer les clignements des paupières
  - > Visionnage de vidéos et analyse, trouver la bonne implication en fonction de la situation

#### L'orientation des Yeux

- Observer les 4 mouvements des yeux
- Comprendre l'état intérieur en fonction de leurs orientations
- Passé, Futur, Réflexion, Émotionnel
  - > Visionnage de vidéos et analyse, trouver la bonne implication en fonction de la situation

**Mise en situation et analyse par le groupe. Décryptage de vidéos. Simulations filmées et analysées. Chaque participant doit être capable de détecter les mouvements de la tête, des sourcils et des yeux et de comprendre leurs significations.**

#### JOUR 2 : LE CORPS

- 

 **2 jours**

prix par participant

**1 460 € HT**

code formation : CO07

option restauration

**18 €** par jour



NOUVEAU



PRESENTIEL

### LES + TANIT FORMATION

- Nombreuses mises en situation et simulations
- Enregistrement et décryptage de vidéos
- Bénéfices de la pédagogie :
- Apprendre à regarder autrement
- Acquérir la connaissance et la signification des gestes
- Comprendre plus rapidement l'état d'esprit de mes interlocuteurs
- Affiner mon questionnement en fonction des informations du langage corporel de mon interlocuteur

### POUR QUI ?

- Toute personne en situation de communication interpersonnelle
- Commerciaux, négociateurs
- Managers, recruteurs, coach

### PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis

### SESSIONS

Paris

## L'observation du buste

- Observer les épaules la souplesse ou la rigidité
- Constater l'état d'esprit en fonction des différentes postures
- Utiliser le questionnement pour connaître l'origine des postures
  - > Visionnage des vidéos et analyse, observer les épaules : sont-elles souples ou rigides.

## Les gestes dans l'espace

- Examiner et analyser les gestes dans l'espace
- Signification des positions des bras
- Découvrir ses priorités et ses préférences
  - > Visionnage des vidéos et analyse, trouver le sens de ces gestes qui traduisent nos préférences.

## Les croisements des bras et des jambes

- Les signes de fermeture et d'ouverture
- Détecter à un moment précis leurs positions lors de l'échange
  - > Mise en situation, visionnage des vidéos et analyse, observer les croisements et décroisement des membres

## Les positions sur la chaise

- Détecter les différentes positions assises
- Comprendre la signification des différentes positions
- Expérimenter l'état d'esprit de ces positions

## Les mouvements du corps dans sa globalité

- Comprendre et expérimenter pour chaque participant le positionnement corporel et l'état d'esprit que cela provoque
- Rendre l'entretien constructif grâce aux observations
- Analyse des émotions provoquées en fonction des mouvements du corps
- Travailler sur le questionnement spécifique en fonction des observations et des analyses effectuées.
  - > Mise en situation, visionnage des vidéos et analyse

## Définir des objectifs individuels de progression d'observation et d'analyse du langage du corps

- 8-9 avr. 2024
- 13-14 mai 2024
- 17-18 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 7-8 oct. 2024
- 18-19 nov. 2024
- 2-3 déc. 2024

## STAGE / FORMATION

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

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## 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 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 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)

*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.*