



Ethos

Communication

DEVENEZ DES PROS DE LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Mieux comprendre et renforcer vos capacités relationnelles
en décryptant les gestes de vos interlocuteurs.

Format : 3 jours

ANIMÉE PAR MARGAUX
ET BRUNO SAUDREAU





Ethos
Communication

DEVENEZ DES PROS DE LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Mieux comprendre et renforcer vos capacités relationnelles en décryptant les gestes de vos interlocuteurs.



PRÉSENTIEL



PUBLIC

Tous publics



DURÉE

3 jours (21 heures)



PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis n'est obligatoire



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis (quizz et mises en situation) et évaluation de satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation. Une évaluation d'impact 1 mois après la formation.

50€/h

1050€ La totalité de la formation

Prix non soumis à la TVA

**FINANCEMENT TOTAL
OU PARTIEL DE VOTRE FORMATION**

Pour que votre dossier soit pris en charge contactez-nous

Contactez-nous

06 61 49 89 77

contact.ethoscommunication@gmail.com

Objectif de formation

Donner aux participants les outils de lecture du langage corporel pour développer la performance de leur communication et la force de leur relation dans des situations de management, de négociation, de vente...

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation les participants seront en mesure, dans le cadre de la communication interpersonnelle, de repérer et d'utiliser le langage corporel de son interlocuteur pour développer une relation plus authentique et plus performante.

Programme

1. Rappel des principes de base de la communication interpersonnelle :
 - Caractéristiques générales de la communication
 - Prééminence de la relation dans la communication
 - Importance de la communication non-verbale
2. Comment décoder le langage corporel de son interlocuteur :
 - Les outils de la Synergologie et leur utilisation dans le cadre de la communication interpersonnelle.
 - Les logiques cérébrales, logiques socio-affectives et diachroniques.
 - Comprendre et utiliser les principaux items de la Synergologie dans la communication.
 - Approfondir la relation grâce au questionnement.
3. Utiliser le langage corporel dans des situations de management, de négociation et de vente.

Méthodes pédagogiques

1. Méthode : Apport théorique, échanges, anecdotes, projections de vidéos, jeux de rôle, études de cas, exercices en sous-groupes, quizz d'évaluation ludique.
2. Moyens pédagogiques : Salle équipée, matériel vidéo (image et son), support PowerPoint, matériel pédagogique (dessins, vidéos, images, photographies, cartes, etc), document récapitulatif distribué à la fin de la formation.

Suivi de l'action

Attestation d'assiduité et feuille d'émergence.