



# Décoder les signaux non verbaux

La gestuologie au service de la négociation

## OBJECTIFS

- Améliorer son image en prenant conscience de son style personnel : apprendre à bannir les attitudes physiques défavorables et privilégier les attitudes valorisantes.
- Mieux comprendre son interlocuteur et donc mieux communiquer : savoir décoder les signaux gestuels
- Accroître sa force de conviction et donc de persuasion dans ses échanges : intégrer des stratégies ( OSE et SESAME ) dans son répertoire personnel et professionnel
- Développez des compétences nécessaires pour émettre des signaux efficaces et interpréter rapidement ceux que l'on reçoit

## PUBLIC

- Toute personne chargée de conduire ou participer à une négociation ou à un projet achat, logistique et supply chain
- Manager Achat, responsable Achat, responsable logistique, responsable supply chain
- Négociateur, médiateur, coordinateur,

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Méthode interactive alternant l'apport de concepts de la part du formateur, des échanges d'expériences vécues, des exercices pratiques ( sur photographies ) des analyses d'extraits de films, des mises en situation en rapport avec le vécu professionnel des participants ( prise de parole en public, entretiens de négociation, d'évaluation ... ) et des autoscopies. Un guide ainsi qu'une bibliographie seront remis à chaque participant à l'issue de la formation.

## PRÉREQUIS

- Aucun

## PROGRAMME

### De l'impact de la communication non-verbale dans les échanges

- Les travaux d'A. Mehrabian sur les vecteurs de la communication
- La fonction et les différents types de gestes
- Les gestes, supports des mots

### Comprendre l'alphabet gestuel

- Quelques mots de vocabulaire : refrains gestuels, micromouvements ...
- Les règles de base : notre triple fonctionnement, la règle hémisphérique, les types psychologiques masculin et féminin, les modes de communication ...
- La cartographie gestuelle : les zones géographiques sur le corps

### Intégrer la grammaire gestuelle

- Les 10 principes de base du profilage gestuel
- Les techniques de profilage gestuel : observation, décodage, analyse et d'interprétation des signaux
- Le Bescherel gestuel : les 2 lexiques ( gestuel et thématique )
- Devenir un homo communicans : les techniques pour conduire avec succès vos échanges

### Parler la langue : Devenir un homo communicans

- De l'observation à l'interprétation
- Identifier votre profil gestuel et celui de votre interlocuteur : les 12 types
- La gestion de votre langage gestuel (centrage sur soi )
- La prise de contact avec votre interlocuteur (centrage sur autrui )
- Votre stratégie personnelle de communication pour développer votre force de conviction et de persuasion

8 participants maximum

### CALENDRIER 2012

Paris	15-16-17 octobre 11-12-13 décembre
3 jours	1950 € HT