

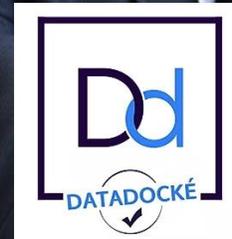
FORMATION A LA COMMUNICATION NON VERBALE

Identifiez rapidement **les véritables intentions**
de vos interlocuteurs

Formation digitale

Objectifs :

- Augmenter sa performance relationnelle, managériale et commerciale
- **Objectifs opérationnels** : Maîtriser les clés de lecture du corps (gestes, postures, expressions faciales, directions du regard). Décoder les émotions, les intentions, les pensées non-verbalisées...Optimiser votre communication non verbale.
- **Objectifs stratégiques** : Améliorer votre influence, 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...



FORMATION A LA COMMUNICATION NON VERBALE

Identifiez rapidement **les véritables intentions**
de vos interlocuteurs

INFORMATIONS

- **Public visé**

- 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.

- **Pré-requis**

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

- **Lieu**

- À distance

- **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

- Toutes nos formations sont aménageables pour les personnes en situation de handicap. Nous contacter pour plus d'informations.

- **Durée de la formation**

- Environ 4h

- **Modalités et délai d'accès**

- Inscription en ligne depuis la page de vente.
- Accès instantané à la formation après paiement.

- **Moyen d'encadrement**

- Le formateur peut être contacté par e-mail ou grâce aux zones de commentaires sous chaque sous-partie de la formation.

- **Moyens pédagogiques et techniques**

- Vidéos courtes et passage à l'action
- Répartition pédagogique : 70% de théorie, 30% de passages à l'action
- Apports méthodologiques en vidéo avec des exemples puis passage à l'action proposé.

FORMATION A LA COMMUNICATION NON VERBALE

Identifiez rapidement **les véritables intentions**
de vos interlocuteurs

INFORMATIONS

- **Éléments matériels de la formation**
 - Un espace personnel de formation en ligne accessible à vie et 24h/24 7j/7 enrichi au fur et à mesure des avancées du projet et des besoins des participants. La plateforme suit les avancées et peut remonter un nombre d'heures de formation.
 - Vidéos, contenus interactifs
- **Durée de la formation**
 - Environ 4h
- **Modalités d'évaluation**
 - Auto-évaluation en début de formation
 - Suivi de la formation de l'apprenant -doit suivre 80% de la formation pour la valider

FORMATION A LA COMMUNICATION NON VERBALE

Identifiez rapidement **les véritables intentions**
de vos interlocuteurs

PROGRAMME

1. Les origines des recherches en CNV
2. Principes du décodage du langage non verbal
3. Les expressions sur la face droite vs la face gauche
4. La question de la différence culturelle
5. Le DICO du langage corporel – Le visage
6. Le DICO du langage corporel – Le corps
7. La voix
8. Applications
9. Conclusion

FORMATION A LA COMMUNICATION NON VERBALE

Identifiez rapidement **les véritables intentions**
de vos interlocuteurs

FORMATRICE

Marina Cavassilas, membre de l'Ecole Doctorale à l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, enseigne le fruit de ses recherches dans divers établissements dont l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, l'Université Paris Dauphine, l'Université de Lyon 2, l'Université de Limoges, l'Ecole de Management de Grenoble...



FORMATION A LA COMMUNICATION NON VERBALE

Identifiez rapidement **les véritables intentions**
de vos interlocuteurs

Taux de satisfaction : sur une échelle de satisfaction, nous obtenons en moyenne les résultats suivants
Excellent : 52% ; Très satisfaisant : 47%, Acceptable : 1%; Insatisfaisant : 0%, Des insuffisances : 0%

Octobre 2021

TEMOIGNAGES



"Cette formation offre des outils puissants à ceux qui veulent anticiper et négocier. Brillant et indispensable."

Directeur Marketing Swiss Life



"J'ai eu le plaisir de suivre une session de formation animée par Marina Cavassilas. Son approche de la gestuologie modifie sensiblement le regard porté sur les autres et sur soi même. Je conseillerai volontiers ces stages."

JEAN-MARC NOVARO
Police régionale des transports du Ministère
de l'intérieur



"Ludique, interactive et surtout facile à appliquer"

Directeur Général UCAR



Est une marque de la société
SEMIOPOLIS. La facture sera éditée par
la société SEMIOPOLIS.

Semiopolis



PERFORMANCE
RELATIONNELLE

06 83 21 68 82

contact@performance-relationnelle.fr

<https://www.performance-relationnelle.fr>