DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Langage corporel

Durée :	1 jours (7 heures)
Tarifs inter-entreprise :	1 475,00 CHF HT (standard) 1 180,00 CHF HT (remisé)
Public :	Tous
Pré-requis :	Aucun
Objectifs :	Développer votre sens de l'observation pour vous aider dans votre communication - Prendre conscience de l'image de soi qu'on adresse à l'autre, et l'importance du non-verbal dans les échanges.
Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence :	DéV100571-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

Modalités d’accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction à la communication non verbale

Les enjeux de communication
Les 5 dimensions du non-verbal
Les types de gestes

Le corps, le reflet de notre état d'esprit

Les échanges
Relation d'égal à égal
Relation basée sur des rapports de force

Atelier : Identifier les personnages relationnels en interaction et prendre conscience de l’image de soi que l’on adresse à l’autre (assurance, pouvoir, autorité, retrait, analyse, malaise ...)

Attitudes

Les attitudes "conquérantes"
Les attitudes de "soumission"
Les attitudes de "retrait"

Le langage corporel

Les croisements de bras / jambes
Les mains s’expriment
Les axes de la tête
Le regard, les clignements de paupières et les sourcils

Mise en situation

S’exercer à observer la dimension non verbale dans l’échange. En tenir compte pour réagir et tendre vers une attitude communicante.

Situations clefs

L'écoute
Le recadrage
Le malaise
Les rapports de force...
Les avis contraires