

# Maîtriser sa Communication Verbale et Non-verbale

Notre comportement, nos attitudes, notre langage, sont le véhicule de nos pensées, de notre état d'esprit, de l'image que nous voulons donner. L'interlocuteur les interprète et se fait une idée de nous au travers de ces messages ; cela peut parfois empêcher une communication efficace. La maîtrise de cette dernière est gage d'efficacité professionnelle.

DATE DE MISE À JOUR DU CONTENU : "JUIN 2021"



**Niveau**  
Débutant



**Prérequis**  
Aucun



**Durée**  
Environ 10 Heures



**Public concerné**  
Tous publics



**Sous-Titrages**  
Audiodescription et sous titrages non disponibles

## Intervenant

**Simon** : Formateur expert en «Soft Skills». Disposant de plus de 10 années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline. Dispose de certificats, diplômes et savoir-faire en lien avec les compétences en Soft Skills.

## Accessibilité

- Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite ;
- Audiodescription et sous titrage non disponibles ;

Pour toute question d'accessibilité handicap, prendre contact avec avec nous.

## Objectifs pédagogiques

- Développer ses capacités à communiquer efficacement ;
- Comprendre les mécanismes de la communication non verbale dans la relation ;
- Améliorer sa communication dans les situations de travail.

## Matériel nécessaire

- Disposer d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette avec une connexion Internet.
- Navigateur web : Google Chrome, Firefox.

## Modalités d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation sous forme de questionnaires ;
- Exercices sous formes d'ateliers pratiques ;
- Questionnaire de positionnement ;
- Evaluation à chaud.

## Moyens pédagogiques et techniques

Notre technologie vous garantit une gestion autonome de tout votre dispositif e-learning, blended learning, classes virtuelles avec une prise en main immédiate et intuitive.

- Plateforme personnalisable à votre charte ;
- Accès illimité à la plateforme de cours 24/7 ;
- Catalogue de plus de 1000 heures de modules e-learning ;
- Cours théoriques au format vidéo ;
- Formations accessibles via un ordinateur ou une tablette ;
- Assistance technique par téléphone, chat et email ;

Notre technologie garantit une simulation logicielle parfaite ne nécessitant aucune installation sur le poste de l'apprenant et consommant une très faible bande passante.

# Ce que contient la formation

## Programme détaillé

### Utiliser sa voix pour convaincre

- > Quelques éléments physiologiques
- > Un outil majeur pour convaincre
- > Une dimension corporelle
- > Comment travailler ma voix-

### Langage non verbal

- > La communication non verbale
- > Mes expressions faciales
- > Le sourire, un allié de taille
- > Le contact visuel - restez connecté
- > Quelle posture adopter
- > Le corps dans l'espace
- > Soigner mon apparence - Ecoute active
- > Gérer son stress pour maîtriser son corps
- > Savoir décrypter le langage non verbal des autres

### Maîtrisez votre communication

- > Créer des relations positives
- > Accroître notre conscience de soi
- > Obstacles à la communication
- > Poser des questions
- > Capacité d'écoute
- > Langage corporel
- > Styles de communication
- > Créer une image positive de soi
- > Cadre de référence
- > Techniques pour le lieu de travail
- > Affirmation de soi

### Dynamisez vos présentations commerciales

- > Passons aux choses sérieuses
- > Rédigez votre proposition
- > Notez vos réflexions sur papier
- > Formats de base des propositions
- > Conseils d'experts en correction
- > La poignée de main
- > Préparez-vous pour votre présentation
- > Eléments d'une présentation réussie
- > Bien s'habiller

### Se présenter en 10 min

- > Trouver les terrains d'entente
- > Choisir la bonne plateforme
- > Sélectionner les grandes lignes et pierres angulaires
- > Rédiger votre présentation
- > Peaufiner votre présentation
- > Adopter un plan pour réussir
- > Résumé du cours

### Réussir vos présentations pour convaincre et impressionner

- > Découvrez la communication
- > Contrôlez votre voix
- > Adopter le discours positif
- > Favoriser l'entente
- > Optimiser les réunions
- > Maîtriser le langage corporel
- > Gérer les situations délicates
- > Je peux simplement envoyer un mail
- > Surmonter sa nervosité
- > Commencer à écrire
- > Adopter une voix de discours
- > Ajoutez du punch à votre présentation

### Parler en public : gérer la pression

- > Pour commencer
- > Planification
- > Analyse des champs de force
- > Comprendre votre auditoire
- > Maîtriser votre nervosité
- > Pour que votre auditoire vous écoute
- > Thèmes clés
- > Idées structurantes
- > Méthodes d'organisation
- > Notre langage corporel
- > Début et fin
- > Elargir un plan de base

### Les secrets du body language

- > Langage corporel
- > Donnez moi de l'espace
- > Que dit votre visage ?
- > Que dit votre corps ?
- > Exercice préliminaire
- > Etablir un rapport
- > Surveiller votre posture
- > Bien s'habiller
- > La poignée de main
- > Résumé

### L'écoute active

- > Définir l'écoute active
- > Notions de base du langage corporel
- > L'attitude est tout
- > Encourager la conversation
- > Etablir des relations
- > Résumé

### Conquérir tous les publics

- > Bonnes compétences en communication
- > Habiletés interpersonnelles
- > Se familiariser avec la conversation
- > Repenser à vos forces
- > Professionnalisme
- > Maximiser les réunions
- > Maîtriser sa nervosité
- > Résumé

### Réussir son entretien

- > Préparer son entretien
- > Se présenter en 5 min
- > Distanciel ou présentiel
- > Travailler son image
- > Gérer son stress
- > Prendre confiance en soi

### Intelligence émotionnelle

- > Histoire de l'intelligence émotionnelle
- > Définition de l'intelligence émotionnelle
- > Optimisme
- > Valider les émotions chez les autres
- > Comprendre les émotions
- > Définir votre vision personnelle

### Formation Story telling

- > Boite à outils du marketing narratif
- > Notions essentielles sur la narration
- > Communiquer avec les clients
- > Peaufiner votre marque
- > Bâtir votre histoire
- > Peaufiner votre histoire
- > Conclusion