



Formation + accompagnement individuel post-formation

Le langage corporel pour les leaders

code web LCL

DURÉE : 2 JOURS (formation) + **1h30** (accompagnement individuel post-formation)

▶ Formation présentielle + accompagnement distanciel - 16h (déjeuners de travail inclus) + 1h30 > **17h30**

▶ Formation et accompagnement à distance > **15h30**

PRIX : 1390 € HT (Formation) + **375 € HT** (accompagnement individuel) >> **1765 € HT** (1638 € TTC)

PARTICIPANTS

ENCADREMENT, MANAGERS, CHEFS D'ÉQUIPE - COLLABORATEURS IMPLIQUÉS DANS DES SITUATIONS RELATIONNELLES DONT L'ENJEU EST IMPORTANT.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les différents niveaux de communication (verbales, para-verbales, et non-verbales) et leur imbrication.
- ▶ Communiquer de façon cohérente pour créer la confiance.
- ▶ Enrichir son langage non-verbal pour appuyer son leadership.
- ▶ Différencier ses postures managériales en fonction des circonstances.

CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans **votre ville** (ou à Distance)
www.performances.fr
 code web : LCL

[CLIQUEZ ICI](#)

Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.

Programme de la formation

Décoder l'alphabet du langage corporel

- ▶ Déchiffrer le langage de la parole et du silence, des gestes et des postures, de l'explicite et de l'inconscient.
- ▶ Saisir le sens des gestes enracinés dans une culture, un milieu, une génération.
- ▶ Décoder les dispositions de ses interlocuteurs et leurs intentions cachées.
- ▶ Prendre conscience de ses manifestations involontaires : auto-contacts, balancements, gestes de stress, manipulation d'objets.

Parler avec son visage et son corps

- ▶ Gérer ses postures d'émetteur-récepteur : les messages explicites et implicites.
- ▶ Synchroniser son langage à celui de l'autre : toucher l'inconscient, créer la confiance.
- ▶ Adapter son langage corporel à la situation : entretien de concertation, de négociation pu de recadrage, participation à une réunion, prise de parole en public, visio.
- ▶ Maîtriser des mouvements parasites : anticiper leurs déclencheurs.

Développer son impact physique et son charisme personnel

- ▶ Utiliser les gestes, mimiques et postures à fort impact relationnel.
- ▶ Élargir son vocabulaire gestuel : les gestes quasi-linguistes, co-verbaux et synchronisateurs.
- ▶ Utiliser la syntaxe corporelle d'autres cultures, d'autres milieux ou d'autres générations pour frapper l'attention et élargir sa communication.
- ▶ Développer son intelligence relationnelle : l'exemple de la négociation.

Incarner les différentes postures du leader

- ▶ Gérer les relations à l'espace (distance), au temps (rythme) pour maîtriser les différentes situations.
- ▶ Développer une affirmation de soi tranquille : être soi dans le respect de l'autre, absorber les événements avec résilience, maîtriser ses réactions.
- ▶ Rectifier une erreur de communication et déjouer les risques de malentendu.
- ▶ Construire un leadership à la fois authentique et flexible.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants
Moyens pédagogiques :
 Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation



Programme de l'entretien d'accompagnement individuel post-formation

- Un questionnaire Performances-Talents est envoyé en amont au participant afin de clarifier ses besoins et d'identifier ses axes d'amélioration.
- Le participant présente le résultat des actions menées à l'issue de la formation et précise ses attentes spécifiques.
- Le formateur-conseil oriente le participant et l'accompagne dans l'utilisation personnalisée des outils. Élaboration d'un plan d'action sur mesure pour atteindre ses objectifs.