

PLAN DE COURS

Le langage non-verbal en affaires : un outil puissant.

Ce cours s'adresse à ceux qui désirent découvrir et apprendre à utiliser l'outil indispensable qu'est le langage non verbal pour diriger avec succès : réunions, discussions, entrevues, etc. De plus, par des exercices pratiques et des outils concrets, il permet de mieux comprendre ce que révèlent les comportements des autres, ainsi que ses propres comportements et comment s'ajuster afin d'augmenter son pouvoir persuasif et d'obtenir les résultats désirés. Pour faire du langage non-verbal un allié puissant dans vos relations professionnelles et interpersonnelles !

OBJECTIFS :

Le cours **Le langage non-verbal en affaires : un outil puissant** aborde les thèmes suivants :

- La définition du langage non-verbal et la différence entre le langage verbal.
- La place qu'occupe le langage non-verbal dans une communication : importance et impact.
- Le niveau de maîtrise du langage non-verbal.
- Les quatre grands principes pour l'écoute du langage non-verbal.
- Les trois formes du langage non-verbal.
- Les trois niveaux pour accroître sa force de persuasion non-verbale.
- La distinction des attitudes positives et négatives de l'interlocuteur.
- Le langage du corps conduisant à l'échec au succès.
- Le décodage de vos interlocuteurs.
- Les trois questions à vous poser lors du décodage de vos interlocuteurs.
- Les cinq pôles de la communication non-verbale à observer.
- Les huit catégories de langage du corps : comment les reconnaître et y réagir.
- Les zones d'interaction, les poignées de mains et les mouvements oculaires.
- Techniques pour reconnaître les différents signaux d'achat ou d'accord.

Ce document est la propriété de Séminaires et Conférences Stéphanie Milot inc. Toute reproduction est interdite.

Pour nous joindre : Bureau : (450)978-2725 Cellulaires : (514) 573-3525 — (514) 730-8318
Courriel : info@stephaniemilot.com Web : www.stephaniemilot.com

- Déceler une hésitation, un doute ou une objection.
- Influencer le comportement pour mieux convaincre : stratégie de réaction en trois étapes OSE.
- La synchronisation : modeler vos attitudes et créer le rapport avec votre interlocuteur.
- L'aménagement des espaces de travail.
- L'impact de la voix dans la communication.
- L'impact de la parole dans la communication : développer un langage d'influence.
- Les mots à privilégier.
- Les mots essentiels comme déclencheurs.
- Choisir des prédicats (mots à caractère sensoriel) selon le système de représentation sensorielle dominant de votre interlocuteur.
- Deux procédés de persuasion : les charnières mentales et les effaceurs mentaux.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Les méthodes pédagogiques suivantes seront utilisées :

- Jeux de rôles (mise en situation).
- Observations et analyses des mises en situation - les vôtres et ceux de vos collègues.
- Exposés et cours magistraux.
- Outils d'intégration, exercices pratiques et tests.

Ce document est la propriété de Séminaires et Conférences Stéphanie Milot inc. Toute reproduction est interdite.

Pour nous joindre : Bureau : (450)978-2725 Cellulaires : (514) 573-3525 — (514) 730-8318
Courriel : info@stephaniemilot.com Web : www.stephaniemilot.com