

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Cerner les besoins de mes interlocuteurs pour entrer dans une relation d'authenticité*

---

### JOURNÉE 1

Durant cette formation, vous apprendrez à mieux cerner vos interlocuteurs grâce à l'identification d'items corporels vous permettant de rebondir sur leurs besoins et d'aller plus loin dans vos échanges.

- Apprendre à regarder le langage corporel de votre interlocuteur, pour s'adapter à celui-ci
- Observer les non-dits de vos interlocuteurs pour les faire s'exprimer et entrer dans une relation assertive
- Apprécier l'engagement réel de vos collaborateurs et/ou clients pour adapter votre discours
- Sentir le besoin de rencontre individualisée non exprimé par votre collaborateur
- Repérer les bases de la cohérence verbal-non-verbal de vos interlocuteurs
- Faire émerger les doutes et conduire vos interlocuteurs à les formuler

**Si vous vous posez la question :**

*Qu'est-ce que le langage corporel pourrait m'apporter de plus ?*

*Comment faire en sorte d'engager mon interlocuteur ?*

*Mon interlocuteur n'exprime pas ce qu'il pense, est-ce qu'il n'ose pas ? Comment lire en lui pour avancer ?*

*Dois-je me fier à mes intuitions quand je regarde mon interlocuteur ?*

*Comment comprendre les attentes et les besoins de l'autre pour y répondre ?*

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Cerner les besoins de mes interlocuteurs pour entrer dans une relation d'authenticité*

---

### PROGRAMME JOUR 1

#### THÈME 1 - APPRENDRE A REGARDER LE LANGAGE CORPOREL DE VOTRE INTERLOCUTEUR, POUR S'ADAPTER A CELUI-CI

Se rendre compte que les stéréotypes inhibent la communication  
Entrer dans l'interprétation du corps

#### THÈME 2 - REPERER LES BASES DE LA CONGRUENCE DU VERBAL/NON VERBAL

Le rôle du corps dans la compréhension de l'échange  
Les types d'informations évaluables à partir du lexique corporel  
Croisements de jambes/croisements de bras  
La totalité du corps, sa congruence verbale/non verbale

#### THÈME 3 - OBSERVER LES NON-DITS DE VOS INTERLOCUTEURS POUR LES FAIRE S'EXPRIMER ET ENTRER DANS UNE RELATION ASSERTIVE

Comprendre les réactions corporelles et apprendre à les observer  
Exercices vidéos : l'influence corporelle dans l'échange

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Cerner les besoins de mes interlocuteurs pour entrer dans une relation d'authenticité*

---

### PROGRAMME JOUR 1

#### THÈME 4 - APPRECIER L'ENGAGEMENT REEL DE VOS INTERLOCUTEURS POUR ADAPTER VOTRE DISCOURS

Modules itemiques et mises en situations

Clignements de paupières : une dynamique homéostasique

Positions de chaises : intérêt ou désengagement

#### THÈME 5 - FAIRE EMERGER LES DOUTES ET CONDUIRE VOS INTERLOCUTEURS A LES FORMULER

S'exercer aux signaux corporels et leur temporalité

Contextualiser pour une interprétation juste

Comprendre les attentes et les besoins de l'autre

Modèle de communication synergologique : l'émetteur silencieux

Entraînements vidéo - déterminer l'item pertinent et proposer

l'interprétation la plus juste

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Maitriser votre leadership pour insuffler du sens dans vos interactions*

---

### JOURNÉE 2

Durant cette formation vous saurez discerner, parmi les messages non verbaux, les informations clés apportées par votre interlocuteur et mettre en œuvre des stratégies de communication quotidiennes gagnantes renforçant votre dynamique.

- Dépasser le jeu de postures pour entrer dans une relation plus juste
- Expérimenter votre propre langage pour appréhender celui de l'autre
- Rendre compte de votre propre capacité d'écoute et de prise de décision, pour rythmer les réunions et motiver les équipes
- Apprendre à élaborer à partir des besoins non formulés mais visibles de vos interlocuteurs, et gagner du temps en adhésion lors d'entretiens
- Repérer les incohérences entre verbal et non verbal pour vous donner les moyens de questionner plus spontanément
- Connecter exigence de productivité et sens du travail
- Rendre l'activité de vos collaborateurs plus facile en comprenant avec justesse leurs attentes et leurs besoins

#### **Si vous vous posez la question :**

*Comment comprendre que l'autre adhère ou non sans rien dire ?*

*Comment m'assurer de l'engagement et de la motivation de l'autre ?*

*Comment rebondir sur ce que j'observe ? Dois-je faire des gestes lorsque je m'exprime ?*

*Quand dois-je reformuler mes propos ? Suis-je et ai-je l'air suffisamment attentif ? Dois-je laisser la place à l'autre, le questionner ou le rassurer ?*

*Puis-je savoir quand et comment réorienter la discussion pour rester dans une dynamique d'ouverture ?*

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Maitriser votre leadership pour insuffler du sens dans vos interactions*

---

### PROGRAMME JOUR 2

#### THÈME 1 - DEPASSER LE JEU DE POSTURES POUR ENTRER DANS UNE RELATION PLUS AUTHENTIQUE

S'interroger sur la stratégie de communication de son interlocuteur

Exercices d'expérimentation par groupe

Les conditions implicites nécessaires à une relation fructueuse

#### THÈME 2 - RENDRE COMPTE DE SA PROPRE CAPACITE D'ECOUTE ET DE PRISE DE DECISION, POUR RYTHMER LES REUNIONS ET MOTIVER LES EQUIPES

Les stratégies de communications inconscientes adoptées par le corps

Lorsque ça se passe mal

Réorienter, laisser passer ou réagir lorsque l'interlocuteur sort de l'espace constructif de l'échange

#### THÈME 3 - EXPERIMENTER VOTRE PROPRE LANGAGE POUR APPREHENDER CELUI DE L'AUTRE

Modules itémiques et mises en situation

Du croisement de mains à la préhension

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Maitriser votre leadership pour insuffler du sens dans vos interactions*

---

### PROGRAMME JOUR 2

#### THÈME 4 - REPERER LES INCOHERENCES ENTRE VERBAL ET NON VERBAL POUR QUESTIONNER PLUS SPONTANEMENT

Donner la parole pour sortir l'autre de son état intérieur

Exercices pratiques

Ma propre communication corporelle

#### THÈME 5 - ELABORER A PARTIR DES BESOINS NON FORMULES MAIS VISIBLES DE VOS INTERLOCUTEURS, ET GAGNER DU TEMPS EN ADHESION

Repérer les non-dits

La bouche a son mot à dire : introversion, désir de s'engager ou agressivité, ...

L'émotion à travers les micro-démangeaisons

Observations et analyse de courtes vidéos

Analyser son propre langage et décodage global

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Renforcer le dialogue à l'aide du distanciel*

---

### JOURNÉE 2 + 1

En complément des deux jours de formations, cette journée vous offrira des codes supplémentaires pour lire les messages corporels de votre interlocuteur et renforcer le dialogue grâce au distanciel.

- Mieux cerner votre interlocuteur à travers l'écran pour renforcer le dialogue
- Savoir capter l'autre et l'engager avec vous à travers l'écran
- Utiliser le distanciel pour envoyer des messages plus humains
- Des codes à maîtriser pour convaincre
- Utiliser l'environnement à bon escient pour affirmer votre image face à l'écran
- Bonifier les messages que vous ne pouvez pas contrôler
- Donner du sens au para-verbal

#### **Si vous vous posez la question :**

*Que puis-je observer derrière l'écran pour aller plus loin dans mes échanges ?*

*Mon message est-il bien passé à travers l'écran ?*

*Suis-je suffisamment bien disposé derrière mon écran pour donner envie à mon interlocuteur ?*

*Mon client est-il plus à l'aise en visio ? Je sens qu'il livre ses ressentis, mais comment y faire face ?*

*L'autre est-il réellement avec moi ou ailleurs ? Comment le savoir ?*

## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Renforcer le dialogue à l'aide du distanciel*

---

### PROGRAMME JOUR 2 +1

*Retours d'expériences sur les items corporels testés entre les 2 premiers jours de formations et celui-ci.*

#### THÈME 1 - UTILISER L'ENVIRONNEMENT A BON ESCIENT POUR AFFIRMER VOTRE IMAGE FACE A L'ECRAN, ET BONIFIER LES MESSAGES NON CONTROLES

Comprendre l'attitude de nos interlocuteurs silencieux en interaction  
Les règles de lecture de l'embodiment proxémique  
L'environnement de travail : une influence non-consciente

#### THÈME 2 - SAVOIR CAPTER L'AUTRE ET L'ENGAGER AVEC VOUS A TRAVERS L'ECRAN

Séquences vidéos et mises en situations  
Les déplacements faciaux derrière l'écran

#### THÈME 3 - MIEUX CERNER VOTRE INTERLOCUTEUR A TRAVERS L'ECRAN POUR RENFORCER LE DIALOGUE

Exercices pratiques & apports théoriques : le corps en fixation  
La main au premier plan



## LE LEADERSHIP DANS VOS RELATIONS

*Renforcer le dialogue à l'aide du distanciel*

---

### PROGRAMME JOUR 2 +1

#### THÈME 4 - SAVOIR CAPTER L'AUTRE & L'ENGAGER AVEC VOUS A TRAVERS L'ECRAN

Entrer dans les émotions avec les zones démangées du visage,

L'interprétation des auto-contacts

Observations et analyses de vidéos

Expérimenter les microdémangeaisons pour rebondir

Les mouvements subreptices du corps

#### THÈME 5 - DONNER DU SENS AU PARAVERBAL

Apports théoriques : écouter le paraverbal, l'importance du phatique

#### THÈME 6 - DES CODES A MAITRISER POUR CONVAINCRE

Expérimentation et interprétation par groupe

Mise en situation du distanciel, s'arrêter sur les bons items pour rebondir

## INITIATION A LA SYNERGOLOGIE® *Nos objectifs de formation*

---

### NOS OBJECTIFS DE FORMATION

- **Evaluer l'impact** de sa propre image corporelle,
- **Développer** une compréhension globale des états d'être et de pensée de ses clients,
- **Stimuler ses compétences** dans sa relation humaine,
- **Se rendre compte** que l'information corporelle de ses interlocuteurs n'est pas figée,
- **Expérimenter** la qualité de ses échanges, de ses entretiens,
- **Trouver des leviers** pour faire avancer la relation,
- **Gagner du temps** dans son approche clients à travers les notions d'ouverture et de fermeture.

## INITIATION A LA SYNERGOLOGIE®

*Nos objectifs de formation*

---

### SAVOIR RECONNAITRE LE LANGAGE CORPOREL DE VOS INTERLOCUTEURS VOUS PERMET :

- De **savoir quand et comment** prendre/donner la parole pour faire exprimer votre client sur des points précis ;
- De **questionner avec bienveillance** votre interlocuteur pour qu'il se sente plus à l'aise et s'exprime en toute confiance envers vous ;
- De **sous-questionner efficacement** à partir d'une réaction(s) corporelle(s) de votre interlocuteur et obtenir des informations utiles qui n'auraient été verbalisées spontanément.
- De **permettre à chacun de se sentir bien** dans la relation et de s'engager dans les projets.

## **NOS TARIFS**

*Nos objectifs de formation*

---

### Formations entreprises

*(prix net de taxe)*

#### *Entre 6 et 8 participants*

1 journée – 2 800 €

2 journées – 5 400 €

2 + 1 journées – 7 900 €

#### *Entre 9 et 12 participants*

1 journée – 3 200 €

2 journées – 6 200 €

2 + 1 journées – 9 100 €