

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Comprendre la dynamique de ses clients pour mieux recruter*

---

### JOURNÉE 1

A l'issue de cette formation, vous apprendrez à observer le langage corporel de votre interlocuteur pour renforcer votre rôle de recruteur, et approfondir vos entretiens sur les attentes et motivations de votre candidat.

- Déjouer les stéréotypes du recrutement
- Apprendre à déceler les incohérences corps/parole
- Être clair en s'assurant que son message soit bien compris
- Observer les non-dits de votre interlocuteur pour le faire s'exprimer
- S'intéresser au paraverbal
- Affirmer naturellement votre rôle de recruteur

#### Si vous vous posez la question :

- Le CV de mon candidat correspond-il vraiment à son profil ?*
- Mes propositions de recruteur répondent-elles à ses attentes ?*
- A-t-il vraiment envie de rejoindre mon entreprise ?*
- Mon candidat est-il prêt à s'engager sur le long terme ?*

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Comprendre la dynamique de ses clients pour mieux recruter*

---

### PROGRAMME JOUR 1

#### THÈME 1 - DEJOUER LES STEREOTYPES DU RECRUTEMENT

Les dimensions du non-verbal

Jouer avec les stéréotypes

#### THÈME 2 - APPRENDRE A DECELER LES INCOHERENCES CORPS/PAROLE

Rendre compte du contexte corporel

Prendre conscience de l'importance de la totalité du corps

Expérimentations et exercices

S'intéresser aux croisements de bras et jambes dans la relation

#### THÈME 3 - OBSERVER LES NON-DITS DE VOS INTERLOCUTEURS POUR LES FAIRE S'EXPRIMER

Le malaise en entretien, comprendre les états de pensées

Analyser et observer ce corps qui agit

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Comprendre la dynamique de ses clients pour mieux recruter*

---

### PROGRAMME JOUR 1

#### THÈME 4 - ETRE CLAIR EN S'ASSURANT QUE LE MESSAGE SOIT BIEN COMPRIS

Les items cognitifs liés à l'information

Mises en situations pratiques entretiens de recrutement

#### THÈME 5 - S'INTERESSER AU PARAVERBAL

Exercices et décryptage : écouter le niveau de stress dans paraverbal, L'importance des marqueurs phatiques

#### THÈME 6 - AFFIRMER NATURELLEMENT VOTRE ROLE DE RECRUTEUR

Expérimentations : repérer les états de pensées à travers les positions de chaise  
S'intéresser au ballon qui passe

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

### *Maîtriser le non verbal pour questionner*

---

#### JOURNÉE 2

Lors de cette formation, vous aurez appris à observer le langage corporel de vos interlocuteurs, ce qui vous permettra de rebondir sur les messages non-verbaux et faire avancer l'entretien de manière plus précise et assurée.

- Donner une dynamique d'entretien permettant l'échange et une relation de confiance
- Ecouter et rebondir sur les messages non-verbaux
- Utiliser les non-dits comme ressource pour questionner
- Poser les questions justes, pour laisser de l'ouverture dans le questionnement

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

*Mon interlocuteur m'a-t-il bien tout dit ?*

*Comment poser les questions justes, pour laisser de l'ouverture dans le questionnement ?*

*Comment obtenir une dynamique de recrutement équitable ?*

*Ce candidat a-t-il vraiment envie de rejoindre mon entreprise, est-il prêt à s'engager ?*

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Maîtriser le non verbal pour questionner*

---

### PROGRAMME JOUR 2

#### THÈME 1 - DONNER UNE DYNAMIQUE D'ENTRETIEN PERMETTANT L'ECHANGE ET UNE RELATION DE CONFIANCE

S'interroger sur la stratégie de communication de son interlocuteur

Le principe des méta programmes corporels

Expérimenter les figures d'autorité

#### THÈME 2 - ECOUTER ET REBONDIR SUR LES MESSAGES NON VERBAUX

Les émotions

Exercices pratiques

Le regard porté sur la bouche

La délectation de celui qui s'engage

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Maîtriser le non verbal pour questionner*

---

### PROGRAMME JOUR 2

#### THÈME 3 - POSER LES QUESTIONS JUSTES, POUR LAISSER DE L'OUVERTURE DANS LE QUESTIONNEMENT

Exercices pratiques et mises en situations

Ajuster mon questionnement face au langage corporel de l'autre.

Jeux de rôles d'entretiens

#### THÈME 4 - UTILISER LES NON-DITS COMME RESSOURCES POUR QUESTIONNER

Quelques notions sur les croisements de main

La préhension, le prolongement de soi

Jeux de rôles : interpréter les microdémangeaisons

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Recruter en visio, l'autre logique non verbale*

---

### JOURNÉE 2 + 1

Cette formation vous permettra d'utiliser les entretiens en visio, comme un atout, grâce à l'identification d'items clés pour rebondir, questionner, et rendre l'entretien plus dynamique.

- Connaître et déjouer les stéréotypes du distanciel
- Modifier son espace de travail pour être alerte en entretien visio
- Créer un environnement plaisant en distanciel
- Faire passer sa dynamique corporelle à travers l'écran
- Apprendre à identifier les messages propres à la visio
- Renforcer votre questionnement grâce à l'attention distancielle

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

*Suis-je capable de tirer le meilleur de cet entretien en visio ?*

*Mon interlocuteur m'a-t-il bien tout dit ?*

*Ai-je fait toute sa place à ce futur collaborateur dans l'entretien ?*

*Le langage corporel est-il le même en visio qu'en vrai ?*

## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Recruter en visio, l'autre logique non verbale*

---

### PROGRAMME JOUR 2 +1

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

#### THÈME 1 - CONNAITRE ET DEJOUER LES STEREOTYPES DU DISTANCIEL

Les notions info/intox sur ce distanciel

#### THÈME 2 - MODIFIER SON ESPACE DE TRAVAIL POUR ETRE ALERTE EN ENTRETIEN VISIO, CREER UN ENVIRONNEMENT PLAISANT EN DISTANCIEL

Les états de pensées en distanciel différent du face à face

Les règles de lecture de l'embodiment proxémique

L'environnement de travail et mises en situations visio

#### THÈME 3 - FAIRE PASSER SA DYNAMIQUE CORPORELLE A TRAVERS L'ECRAN

Mises en situations et exercices pratiques en visio

L'apparition de la main à travers l'écran



## MIEUX RECRUTER GRACE A L'ECOUTE DU NON VERBAL

*Recruter en visio, l'autre logique non verbale*

---

### PROGRAMME JOUR 2 +1

#### THÈME 4 - APPRENDRE A IDENTIFIER LES MESSAGES PROPRES A LA VISIO

La manorarchie propre au distanciel

Les signaux corporels identifiables rapidement - focus sur les micro

démangeaisons -

Exercices et analyses vidéos

Les déplacements faciaux derrière l'écran

#### THÈME 5 - RENFORCER VOTRE QUESTIONNEMENT GRACE A L'ATTENTION DISTANCIELLE

Le questionnement

Jeux de rôles

Principes de la reformulation euphémisante

## 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)*

#### *En dessous de 6 personnes*

1 journée – 650 € / pers

2 journées – 1 200 € / pers

2 + 1 journées – 1 700 € / pers

#### *Entre 6 et 8 participants*

1 journée – 2 700 €

2 journées – 5 200 €

2 + 1 journées – 7 900 €

#### *Entre 9 et 12 participants*

1 journée – 3 200 €

2 journées – 6 200 €

2 + 1 journées – 9 100 €