

PLAN DE COURS

FORMATION : La communication non verbale en affaires



LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS OFFRE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES EN ENTREPRISE DEPUIS PLUS DE 25 ANS. PLUS 3500 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

NOS FORMATIONS SONT PRISÉES, CAR ELLES SONT FORMATÉES & PERSONNALISÉES POUR CHACUNE DES ENTREPRISES AVEC QUI NOUS COLLABORONS.

À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 30 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.



François Trachy, Directeur du développement



FORMATION : La communication non verbale en affaires

Contexte :

DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE CE LANGAGE QUI VEUT TOUT DIRE

Par définition, la communication non verbale désigne la communication n'ayant aucun recours aux mots, au ton, timbre et intonation de la voix. La communication non verbale est donc principalement basée sur tout ce que l'on exprime par les gestes, par la façon de s'exprimer corporellement (style et manière), l'énergie, le regard, les attitudes, les émotions et l'image générale projetée.

LA COMMUNICATION QUI PARLE PLUS QUE LES MOTS

Une étude démontre que 55% de la communication repose sur la communication non verbale. Plusieurs personnes ne disent pas la vérité, non pas pour mentir, mais pour protéger leur égo, les gens qu'ils aiment ou de peur de perdre la face. Une bonne lecture du non verbal consiste à décoder la gestuelle, comprendre l'émotion ou l'intention, déceler le mensonge ou la vérité, révéler le non-dit tout en améliorant la qualité de vos communications.

DÉMYSTIFIER CE GIGANTESQUE ET MERVEILLEUX UNIVERS, MÉCONNU DE LA GRANDE MAJORITÉ DES GENS

Peter Druker a dit « La chose la plus importante en communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ». C'est justement l'objet de cette formation. En fait, toutes les personnes désireuses de mieux comprendre ce qui n'est pas dit en bénéficieront. **Vous découvrirez plus d'une douzaine de nouveaux outils très simples à appliquer dans votre quotidien et plus de 400 significations gestuelles.**

LES AVANTAGES DE CETTE FORMATION

En découvrant le langage non verbal, par observation, vous ferez partie de la minorité des gens en mesure de détecter le vrai du faux et le non-dit. Vous aurez donc une longueur d'avance qui pourrait faire toute la différence au cours de votre carrière. D'ailleurs cette technique est de plus en plus utilisée par des enquêteurs chevronnés et par les Forces armées. De plus, vous aurez le privilège de suivre cette formation avec **Christine Gagnon, l'experte en communication non verbale.**

Objectifs de la formation :

AU TERME DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

- ✓ Être apte à détecter ce que l'interlocuteur ne dit pas verbalement, mais par sa physionomie. L'analyse et la compréhension des gestes vous transmettront le **pouvoir de réagir, de mieux communiquer, et surtout, d'agir plus efficacement en contexte de rencontre, d'entrevue.**

- ✓ Assise de la formation :
 - Analyse complète des réactions non verbales d'un candidat (lire le non-dit)
 - Analyse de vidéos sur les vérités et de mensonges

- ✓ À la fin de la formation, le participant aura des outils concrets pour :
 - Identifier et comprendre les signes de doute, de fuite, de fermeture, et de mensonge ;
 - Comprendre les signes d'appui et d'ouverture - les gestes d'authenticité ;
 - Détecter si le client est prêt à signer, ou pas ;
 - Donc, de lire le non-dit.

- ✓ Approche pédagogique
 - Beaucoup de vidéos (plus de 50)
 - Analyses interactives

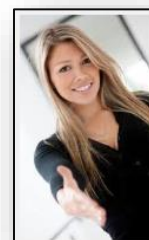
Contenu

L'analyse du comportement : sa nécessité

- ✓ Comprendre les différentes dimensions de la responsabilité dans la communication
- ✓ Méfiez-vous des fausses croyances lors de la première impression!
- ✓ Prendre conscience de l'impact de votre communication verbale et non verbale dans vos relations

Explication sur la poignée de main, bise, salutations.

- ✓ Différence entre les poignées de main de Barack Obama et Donald Trump
- ✓ Explication et démonstration, Visionnement
- ✓ À part la fermeté, quels sont les observations que l'on devrait savoir sur une poignée de main...
- ✓ Dès le premier contact, sachez à qui vous avez affaire !



Axes de la tête

- ✓ Comprendre qu'il existe 27 axes de têtes et leurs significations clés essentielles
- ✓ Analyse de bandes vidéo

Qu'est-ce que la pronation, qu'est que la supination et le rapport gauche-droite

- ✓ Comprendre les mains, l'importance de la gauche dans une discussion
- ✓ Que veut-on dire quand on parle avec la droite comparativement à la gauche

Les positions assises nous parlons d'ouverture et de fermeture

(Alors que tous pensent qu'il ne s'agit uniquement que de fermeture)

- ✓ En position assise, nous parlons avant chaise, sous chaises, dentiste, Américaine, 1re position
- ✓ En position debout, nous parlons de qui veut communiquer (pieds points)
- ✓ Analyse de bandes vidéo

Position du corps sur la chaise

- ✓ Il existe 9 positions sur une chaise et qui sont d'une importance capitale en rencontre
- ✓ Comprendre les 9 positions sur la chaise pour savoir où notre interlocuteur en est dans ses pensées
- ✓ Explications et démonstrations vidéo



Positions et mouvements des mains

- ✓ Typologie des mains croisées
- ✓ Typologie des mains devant la bouche
- ✓ Typologie des mains en mouvement ou immobiles
- ✓ Typologie des mains tenant un objet



Les microdémangeaisons sur le visage

- ✓ Les grandes zones et l'interprétation des grandes zones du visage
- ✓ Exercice MD sur le visage
- ✓ Analyse de bandes vidéo

LA FORMATRICE

Christine Gagnon, experte en communication non verbale

Formatrice, coach et conférencière

Christine Gagnon enseigne la communication non verbale depuis plus de 20 ans, elle est une experte en communication non verbale, et elle s'est spécialisée sur la détection du mensonge : elle est co-auteur du livre « VOIR MENTIR ».



Sa carrière d'enseignante est tout aussi variée : elle est fréquemment invitée à donner des conférences et des ateliers sur la communication non verbale dans diverses universités et dans différents départements.

Christine Gagnon a donné plus de 12 000 heures de formation à plusieurs entreprises dans différents secteurs de l'industrie comme la Défense nationale et les Forces Armées Canadiennes, le Service d'aide à l'enfance et à la jeunesse de l'Université du Québec à Montréal, etc.

Auteure d'un rapport intitulé « La bouche dans tous ses états », elle est également coauteure du livre « To Catch a Lie » et elle a fait de fréquentes apparitions dans les médias.

Christine Gagnon a livrée plus de 650 présentations dans des dizaines d'entreprises canadiennes de tous les secteurs d'industrie et d'innombrables heures d'enseignement et coaching en communication non verbale.