IFBD
Institute for Business Development

2027

Décryptez la vérité derrière les apparences : reconnaître le non-verbal, décoder les micro-expressions et détecter les signes de la pensée réelle.

Je sais que vous mentez

...voir ce qui ne se dit pas...

Une formation incontournable pour tous ceux qui veulent mieux négocier, recruter, diriger ou collaborer... en comprenant ce que l'autre pense vraiment.

- Détecter les réactions émotionnelles cachées en déchiffrant les expressions faciales.
- Reconnaître les 7 émotions universelles dans leur forme la plus pure et la plus subtile.
- Comprendre les intentions réelles et les motivations profondes de vos interlocuteurs.



Sous la direction experte de :

Laure-Anne Dupriez
Trainer Coach, créatrice du
MANAGEMENT VIVANT

>>> **IFBD.BE** /
general management

Pourquoi ce programme ?

VOUS PARLEZ, ÉCOUTEZ ET ÉVALUEZ EN CONTINU.

Chaque jour, vous communiquez sans relâche. Vous participez à des réunions, vous écoutez vos collaborateurs, vous menez des entretiens d'embauche, vous recevez des fournisseurs, vous visitez des clients, vous réalisez des entretiens d'évaluation, vous analysez des projets avec vos collègues ou vos supérieurs…

Et chaque jour, vous prenez des décisions cruciales, fondées essentiellement sur ce que l'on vous dit. Mais sur quoi vous basez-vous vraiment ? **Sur ce que vous entendez… ou sur ce que vous percevez ?**

ET SI TOUT LE MONDE NE DISAIT PAS LA VÉRITÉ ?

Il y a ceux qui hochent la tête à tout bout de champ, tels ces petits chiens en plastique sur la plage arrière d'une voiture. Ils sourient, acquiescent, ponctuent l'échange de signes de connivence. Mais cela signifie-t-il pour autant qu'ils adhèrent à vos propos ? Rien n'est moins sûr.

Ces mouvements sont souvent des automatismes sociaux : ils visent à maintenir une conversation fluide et agréable. Mais derrière ces sourires polis et ces gestes mécaniques peut se cacher un tout autre ressenti — doute, désaccord, stratégie, voire manipulation.

Et c'est ainsi que des malentendus naissent. Comme ce commercial persuadé d'avoir obtenu l'accord de son client, jusqu'au moment où ce dernier… se rétracte. Ou ce manager convaincu de l'adhésion de son équipe, qui découvre trop tard une résistance silencieuse.

Apprenez à voir au-delà des mots. Car les signes trahissent souvent ce que les mots dissimulent. Et ceux qui savent les lire… ont toujours une longueur d'avance.

DÉTECTER L'INVISIBLE : DÉCODEZ LES ÉMOTIONS EN TEMPS RÉEL

Reconnaître les véritables réactions d'un interlocuteur en lisant ses micro-expressions, c'est acquérir une compétence rare — longtemps réservée à des organisations comme le **FBI** ou la **CIA**.

Les **micro-expressions** sont des mouvements faciaux involontaires, brefs, presque imperceptibles… mais hautement révélateurs. Elles trahissent une émotion authentique, même quand celle-ci est volontairement dissimulée. Une hésitation, une peur, une colère retenue, un désaccord feutré — tout cela s'inscrit sur le visage, parfois pendant une fraction de seconde.

*Et si vous appreniez à **les repérer, les lire, les interpréter** ?*

Dans votre rôle de manager, de recruteur, de négociateur ou de décideur, cette capacité peut faire toute la différence. Elle affine votre lecture des situations, renforce vos interactions et vous permet de prendre des décisions plus lucides, plus justes, plus stratégiques.

Une compétence clé. Une nécessité absolue.

En tant que professionnel, vous ne pouvez plus vous permettre de **ne pas voir** ce que l'autre exprime sans le dire. Saviez-vous que **93 % de notre communication est non verbale** ? Et que les **micro-expressions faciales** révèlent souvent bien plus que des mots soigneusement choisis ?



À travers ces signaux subtils, vous percevez :

> une **résistance déguisée** sous un sourire poli,
> un **intérêt réel** malgré un silence apparent,
> une **peur masquée** par un discours rationnel,
> un **engagement sincère** — ou une acceptation contrainte.

Ces expressions furtives vous donnent accès à des données précieuses :

> Quelle est **la réaction émotionnelle** d'un client à votre offre ?
> Quel est **le niveau de frustration** ou d'adhésion dans votre équipe ?
> Comment un collaborateur **vit vos conseils, vos feedbacks, vos décisions** ?
> Et ce candidat, appelé à occuper une fonction-clé… **est-il vraiment sincère** ?
> …

Pourquoi ce programme ?

UNE FORMATION 100 % APPLICABLE À VOTRE RÉALITÉ PROFESSIONNELLE

Apprendre à lire un visage, ce n'est pas un art mystérieux réservé aux séries policières. C'est une compétence stratégique que vous pouvez acquérir et utiliser au quotidien, dans votre environnement professionnel.

Durant cette formation, vous apprendrez à :

- **repérer avec précision** les micro-expressions fugitives de votre interlocuteur,
- **interpréter ces signaux émotionnels** pour en saisir le message réel, au-delà des mots,
- et surtout : **y réagir de manière adaptée et constructive**, en fonction de vos objectifs professionnels.

Qu'il s'agisse de ventes, de négociations, de coaching, de gestion d'équipe ou de collaboration entre collègues : **la capacité à lire l'émotion réelle d'autrui est un levier puissant de leadership, de persuasion et de performance**.

DES OUTILS CONCRETS, UN ENCADREMENT SCIENTIFIQUE

Cette formation est résolument pratique. Elle s'appuie sur des méthodes éprouvées, fondées sur les travaux de l'**Eilert Akademie**, eux-mêmes inspirés par les recherches pionnières des psychologues **Ernest A. Haggard et Kenneth S. Isaacs**, ainsi que par le célèbre modèle du **Facial Action Coding System (FACS)**.

Vous expérimenterez des outils concrets pendant la session, afin de pouvoir **les intégrer immédiatement dans vos interactions professionnelles**.

CE QUE VOUS APPRENDREZ CONCRÈTEMENT DURANT CETTE FORMATION

Un programme rigoureux, structuré et immédiatement applicable dans vos interactions professionnelles critiques. Vous développerez une véritable expertise dans la lecture de l'autre grâce à des compétences pointues telles que :

- Identifier **les indicateurs de mensonge** les plus courants et les plus discrets ;
- Comprendre **les quatre grands types de mensonges** que vous pouvez rencontrer ;
- Maîtriser **les techniques d'interview** qui amènent subtilement votre interlocuteur à révéler la vérité ;
- Adopter une **approche structurée** pour détecter les fuites émotionnelles involontaires ;
- Lire avec précision **les cinq canaux de communication** : expressions faciales, langage corporel, tonalité de la voix, style verbal et contenu verbal ;
- **Tester vos hypothèses** pour valider ou invalider vos intuitions ;
- Détecter et évaluer les **signes distinctifs d'un récit sincère ou fabriqué** ;
- Renforcer vos compétences en **écoute active et en observation stratégique** ;
- **Évaluer la crédibilité** de vos interlocuteurs avec justesse, dans toutes vos situations professionnelles critiques.

La formatrice



Laure-Anne Dupriez met depuis plus de 25 ans son expertise au service de l'humain en entreprise.
Après un parcours riche en gestion des Ressources Humaines, elle s'est spécialisée dans la formation, le coaching et l'accompagnement de professionnels autour de thématiques essentielles : leadership, communication, intelligence émotionnelle, gestion de soi et management humain.
Animée par une conviction forte — chacun a sa place, pourvu qu'on l'aide à la trouver — elle accompagne les entreprises dans la construction d'environnements de travail à la fois performants, bienveillants et authentiques.

Programme du cours

Un programme intensif, structuré et orienté vers la pratique.



BLOC I. DECRYPTER LES DIFFERENTES FORMES DE MENSONGE

Comprendre les quatre grands types de mensonges et leurs mécanismes pour mieux les repérer dans vos échanges professionnels.

BLOC II. MAITRISER LES MICRO-EXPRESSIONS : UN LANGAGE UNIVERSEL DU VISAGE

- Définir ce qu'est une micro-expression : son origine, sa brièveté, son involontarité.
- Explorer le lien avec les 7 émotions de base : peur, surprise, colère, dégoût, mépris, tristesse et joie.

BLOC III. SAVOIR DETECTER ET RECONNAITRE LES MICRO-EXPRESSIONS

- Techniques de décodage et de lecture du visage.
- Apprendre à les reconnaître en situation réelle.
- Exercices pratiques à partir de vidéos authentiques.
- Analyse des erreurs fréquentes et pièges d'interprétation.
- Mises en situation et jeux de rôles pour un apprentissage actif.

BLOC IV. INTERPRETER AVEC JUSTESSE : DE L'OBSERVATION AU SENS

- Distinguer le message émotionnel sous-jacent à chaque expression.
- Identifier les indices complémentaires (non verbaux et contextuels).
- Déterminer si l'émotion est facilitatrice ou inhibitrice pour votre objectif.

BLOC V. REAGIR DE FAÇON ADAPTEE

- Adapter votre posture et votre discours face aux signaux détectés.
- S'exercer à travers des cas pratiques concrets issus du monde professionnel.

BLOC VI. COMPRENDRE LA COMPLEXITE DES EMOTIONS MIXTES

Explorer les situations où plusieurs émotions se superposent ou se contredisent — un défi d'interprétation souvent rencontré dans la réalité du terrain.

BLOC VII. INSTAURER UN CLIMAT DE CONFIANCE

Découvrir les stratégies verbales et non verbales qui favorisent un climat propice à l'authenticité, à la coopération… et à la vérité.

Timing

08.30	Accueil - café
09.00	Début du cours (présentation du formateur)
12.30	Déjeuner
17.00	Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.
En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: **dirk@ifbd.be**.

Je sais que vous mentez

2027

> Date & lieu du cours : veuillez visiter notre site **www.ifbd.be**
> Frais de participation : € 895 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



cliquer ici

Par notre site :
ifbd.be



cliquer ici

Par code QR :

Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 895 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.
Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.
Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : **www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.**

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page **www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations pratiques** pour toutes nos modalités.