

Apprenez à décoder le langage du corps et développez une communication d'exception.

Décoder la communication non verbale

- > Vous apprenez à décoder le langage corporel et à développer une communication d'exception.
- > Vous apprenez à développer un haut degré de flexibilité en communication, indispensable dans la poursuite du succès professionnel et privé.
- > Vous améliorez visiblement la qualité de vos relations et interactions humaines.

Sous la direction experte de :

Bart Provost
Coach
BRAIN TRAIN



Pourquoi ce programme ?

PLUS FORTE QUE LA PAROLE ?

Dans le monde professionnel d'aujourd'hui, où on doit sans cesse influencer et convaincre, souvent sans réel pouvoir, les compétences non techniques comptent de plus en plus. Développer un haut degré de flexibilité en communication est devenu indispensable dans la poursuite du succès aussi bien professionnel que privé. Un très grand pourcentage de notre communication passe par les mots mais aussi, et surtout, par l'intonation, les expressions du visage, la position du corps et les gestes. La plupart des gens ne s'en rendent même pas compte. Surtout dans des situations où il faut montrer confiance, ces comportements non conscients pourraient saboter votre efficacité. Se former à la communication non verbale permet à la fois de prendre le contrôle sur son langage corporel, de jouer sur tous les canaux et de décrypter ce que vos interlocuteurs ne vous disent pas.

DÉCODER LA COMMUNICATION NON VERBALE

Car le langage non verbal est le premier moyen de communication de l'humain. Tout ce qui est de l'ordre des sentiments et des

besoins fondamentaux passe par le langage du corps. Près de 80 % de nos échanges passent par d'autres canaux que celui des mots. Si les paroles peuvent avoir un impact certain, notre gestuelle et notre attitude peuvent en dire bien plus que de simples mots. Comprendre le fonctionnement du corps, des gestes, traduire la posture d'un collaborateur ou d'un client pour mieux appréhender votre communication, tels sont les objectifs de cette formation sur la communication non verbale.

ACQUÉRIR UNE COMMUNICATION D'EXCEPTION

Nous croyons fermement que le succès aussi bien personnel que professionnel se façonne par la qualité des relations et des interactions humaines que nous entretenons au jour le jour. La maîtrise de la communication non verbale et des dynamiques sociales sont au cœur de ces relations que nous appelons gagnantes. Cette formation vous permettra de maîtriser cette compétence unique qui consiste à décoder la communication non verbale de vos interlocuteurs et d'acquérir une communication d'exception.

Le formateur



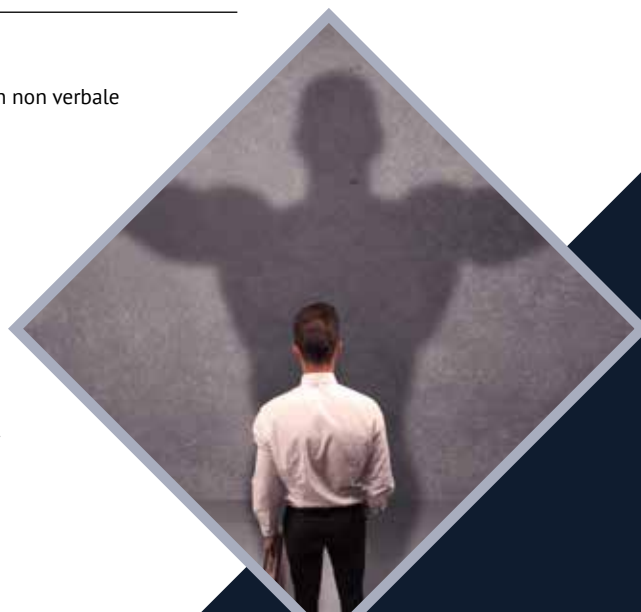
Depuis plus de 20 ans, **Bart Provost** aide les professionnels à mieux se comprendre, à naviguer dans des conversations difficiles et à renforcer leurs connexions avec les autres. En tant que Senior Trainer, Executive Coach et Consultant, il a dirigé plus

de 2 600 sessions de formation et de coaching, touchant plus de 24 000 professionnels. Son portefeuille de clients inclut des organisations de renom telles qu'Atlas Copco, VDAB, Deloitte et bien d'autres, où il a contribué à améliorer les performances des employés et l'efficacité organisationnelle.

En plus de son travail au sein de BrainTrain BV, Bart est également propriétaire d'Engagement, un cabinet de conseil spécialisé dans le renforcement des compétences en leadership et en négociation dans le secteur public. L'expertise de Bart s'étend bien au-delà de la formation et du coaching. En tant que professeur invité à la Thomas More Hogeschool, il a partagé ses connaissances en marketing et en études de marché pendant plus de 7 ans avec des étudiants en psychologie appliquée. Son expérience de 7 ans en tant que Directeur Marketing chez Wolters Kluwer Legal & Regulatory Nederland lui a également permis d'acquérir des perspectives précieuses en matière de stratégies marketing et de gestion. Titulaire de diplômes en Psychologie d'entreprise appliquée et en Marketing, Bart a complété sa formation avec de nombreuses certifications dans des domaines variés, notamment le MBTI®, la thérapie et le coaching provocatifs, le leadership situationnel et la PNL. Parfaitement trilingue en néerlandais, anglais et français, Bart possède la capacité unique de créer un lien authentique avec des personnes issues de divers horizons. Avec un vif intérêt pour l'intelligence émotionnelle, l'assertivité, les compétences interpersonnelles, la communication, le leadership, la négociation et la gestion des conflits, Bart continue d'inspirer et de soutenir les autres pour les aider à libérer leur plein potentiel.

Objectifs

- > Prendre conscience de sa propre communication non verbale.
- > Être capable d'augmenter son impact & pouvoir par la communication non verbale
- > Contrôler son langage non verbal en situation de stress.
- > Mieux détecter et interpréter le non verbal de son interlocuteur
- > Connaître la signification des gestes, expressions et attitudes les plus courantes.
- > Mieux gérer les signaux pertinents
- > Gérer des situations difficiles avec assertivité.
- > Analyser ce que son inter-locuteur ne dit pas.
- > Balayer et expérimenter les diverses facettes de ce niveau relationnel fondamental.



Programme du cours

◆ Importance de la communication non verbale dans les relations interpersonnelles.

◆ Prise de conscience de sa propre communication..

❖ SWOT de la communication individuelle des participants.

❖ Le fonctionnement du cerveau et le langage corporel.

❖ Calibration de sa baseline.

❖ Identifier les hotspots dans sa communication.

◆ Comment augmenter l'impact et la puissance de sa communication

❖ Comment influencer la première impression qu'on donne.

❖ Augmenter les signes de pouvoir.

❖ Comment rester dans sa baseline en situation de stress.

❖ Créer un rapport avec son interlocuteur.

❖ L'écoute active.

◆ Prise de conscience et analyse de la communication non verbale de son interlocuteur

❖ Déterminer sa baseline.

❖ Détecter les hotspots.

❖ Interpréter les hotspots.

❖ Gérer des situations intrigantes non verbalement.

❖ Quand on soupçonne un mensonge.

❖ Application aux cas individuels.



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**.

Décoder la communication non verbale

2027

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (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 **€ 795 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.