

# SAVOIR DECODER LES SIGNAUX NON VERBAUX

MIEUX COMPRENDRE VOTRE INTERLOCUTEUR ET  
INTERPRETER LE NON-DIT POUR GAGNER  
EN EFFICACITE



Annick GRYSON-HAVET  
Psychologue clinicienne  
Consultante en Efficacité personnelle et  
professionnelle



A l'issue de ce séminaire, vous saurez :

- Améliorer son Image en prenant conscience de son style personnel : apprendre à bannir les attitudes physiques défavorables et privilégier les attitudes valorisantes.
- Mieux comprendre son interlocuteur et donc mieux communiquer : savoir décoder les signaux gestuels.
- Accroître sa force de conviction et donc de persuasion dans ses échanges : intégrer des stratégies ( OSE et SESAME ) dans son répertoire personnel et professionnel.

## ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

### PREALABLE

- Accueil des participants
- Listing des attentes et besoins
- Etablissement du contrat pédagogique (objectifs)
- Présentation du contenu du programme
- Pourquoi est-il essentiel d'apprendre à décoder les signaux non verbaux ?  
Quels sont les impacts dans ma vie personnelle et ma vie professionnelle ?

### Introduction : **DE L'IMPACT DE LA COMMUNICATION NON-VERBALE DANS LES ECHANGES**

- Les travaux d'A. Mehrabian sur les vecteurs de la communication
- La fonction et les différents types de gestes
- Les gestes, supports des mots

### Partie 1 : **COMPRENDRE L'ALPHABET GESTUEL**

- Quelques mots de vocabulaire : refrains gestuels, micromouvements ...
- Les règles de base : Notre triple fonctionnement, la règle hémisphérique, les types psychologiques masculin et féminin, les modes de communication ...
- La cartographie gestuelle: les zones géographiques sur le corps

## Partie 2 : **INTEGRER LA GRAMMAIRE GESTUELLE**

- Les 10 principes de base du profilage gestuel
- Les techniques de profilage gestuel : observation, décodage, analyse et d'interprétation des signaux
- Le Bescherel gestuel : les 2 lexiques (gestuel et thématique)
- Devenir un homo communicant : les techniques pour conduire avec efficacité vos échanges

## Partie 3 : **PARLER LA LANGUE : DEVENIR UN HOMO COMMUNICANS**

- De l'observation à l'interprétation
- Identifier votre profil gestuel et celui de votre interlocuteur : les 8 types
- La gestion de votre langage gestuel (Centrage sur Soi)
- La prise de contact avec votre interlocuteur (Centrage sur Autrui)
- Votre stratégie personnelle de communication pour développer votre force de conviction et de persuasion

## Conclusion : **IMPULSER LA DYNAMIQUE DE CHANGEMENT POUR UNE MEILLEURE EFFICACITE PROFESSIONNELLE**

- ✓ Se préparer au changement
- ✓ Mettre au point sa méthode personnelle : « boîte à outils »
- ✓ Initier le changement : définir des objectifs personnels réalistes à court et moyen termes
- ✓ Etablir son Plan d'Action Personnalisé
- ✓ Bilan à chaud

**Le programme est complètement adaptable à vos attentes et besoins en fonction de votre fonction et vos missions.**

## **LES ATOUTS DE LA FORMATION**

- ✚ Formation innovante et originale pour optimiser une aisance relationnelle professionnelle.