

## L'Importance de la communication Non-Verbale dans le monde professionnel - Workshop

### OBJECTIFS

---

Découvrez la puissance de la communication non verbale dans la cadre d'un atelier interactif spécifiquement dédié à son application au sein du secteur financier. En apprenant à décoder les gestes, les expressions faciales et le langage corporel, vous améliorerez vos interactions tant professionnelles (clients, prospects, concurrents...) que personnelles (collègues) dans le monde de la finance.

Cet atelier pratique vous guidera à travers les fondamentaux, les nuances culturelles et les applications quotidiennes de la communication non verbale. Notre approche pratique caractérise cet atelier : fini l'ennui théorique ! Des exemples, des cas pratiques, des mises en situation vous plongeront dans la réalité et vous permettront concrètement de mettre immédiatement en pratique les concepts abordés.

Les objectifs de cette formation sont les suivants :

- Maîtriser les bases de la communication non verbale pour interpréter et émettre des signaux précis.
- Appliquer ces connaissances dans diverses situations, de la vie quotidienne aux interactions professionnelles et aux négociations.
- Comprendre l'impact culturel et naviguer avec sensibilité dans un environnement professionnel diversifié.
- Utiliser la communication non verbale de manière stratégique pour optimiser les résultats dans les ventes, les négociations et la prise de décision.
- Adopter une approche réfléchiée et éthique de la communication non verbale dans le cadre professionnel.

La formation, adaptée au format du secteur financier, vous enrichira en perspectives et en conseils concrets pour une mise en pratique immédiate.

### RESUME

---

**Catégorie:**

- Développement personnel

**Niveau:**

Basique

**Type de formation:**

Formation en classe

**Prix:**

- Membre: € 550.00
- Non-membre: € 650.00
- Partner BZB: € 550.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

### PUBLIC

---

Le cours de formation peut être suivi par différents groupes cibles :

- les personnes travaillant dans les domaines de la communication, du marketing, des ventes, et des relations publiques, cherchant à perfectionner leurs compétences pour une communication plus efficace ;

- les cadres, managers et gestionnaires souhaitant améliorer leur capacité à décoder et à influencer les interactions au sein de leurs équipes et dans des contextes de prise de décision ;
- les responsables RH et les professionnels des ressources humaines cherchant à affiner leurs compétences pour une évaluation plus approfondie des candidats et une gestion efficace des relations professionnelles ;
- les individus évoluant dans des environnements professionnels multiculturels, où la sensibilité aux nuances culturelles de la communication non verbale est essentielle.

## CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

---

**Formation de niveau de base :** cette formation ne requiert aucune connaissance préalable et couvre la base du sujet.

## PROGRAMME

---

### CONTENU

#### **PARTIE 1: Introduction à la communication non verbale**

- La définition de la communication non-verbale
- Le contexte et les influences culturelles
- Aspects génétiques/biologiques
- Les trois cerveaux humains
- Bases fondamentales de la communication non verbale
- L'importance de la communication non verbale dans la communication
- Structure de la communication non verbale
- La congruence et ses limites
- Expressions faciales et corporelles

#### **PARTIE 2: La communication non verbale au quotidien**

- Le premier contact et son impact
- Communication non verbale en petits groupes : positions, territoires, rapports de force
- Gestes significatifs : paumes, mains, index, en appui des mots, positions, etc.
- Communication non verbale des grands groupes : bases, postures, gestes, sourires, observation
- La communication non verbale dans un dialogue : objectifs, mirroring, toucher l'autre, toucher son propre visage, yeux, mains
- Communication non verbale en négociation : positions, territoires, rapports de force, influence des décideurs
- La communication non verbale dans une situation de "vente" : signes de décision, post-COVID

#### **PARTIE 3: Trucs, astuces, tuyaux, idées, "cas pratiques"...**

Cette section offre des conseils pratiques, des astuces et des exemples concrets pour renforcer la compréhension et l'application de la communication non verbale. Des études de cas seront utilisées pour illustrer les concepts abordés et permettre une intégration efficace des compétences acquises.

### INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 1 journée de formation (6 heures de formation)
- **Heures :** 09:00 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

## MÉTHODOLOGIE

---

Une « **Formation en classe** » se suit en présentiel en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels...

**Matériel didactique :** PowerPoint