

Langage non verbal en gestion

Souvent, le langage non verbal est perçu comme l'observation des comportements (gestes, rythme et ton de la voix, etc.) contrôlés ou non de votre interlocuteur. C'est vrai. Mais l'utilisation stratégique du non verbal fait aussi partie de l'arsenal de tout bon gestionnaire. Comment, de façon consciente, utilisez-vous des gestes non verbaux ou jouez-vous sur le ton ou rythme de votre voix pour donner de l'impact ou « mettre en scène » ce que vous allez dire. L'utilisation consciente de stratégies de communication non verbale va influencer positivement dans la capacité du gestion à « influencer » ou persuader son interlocuteur.



Durée

À déterminer selon les besoins



Clientèle

Directeur et/ou gestionnaire des ventes.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

Langage non verbal en gestion



Bénéfices

- Augmente l'efficacité de la communication du gestionnaire.
- Permet de saisir de l'information « silencieuse ».
- Permet d'approfondir l'information à partir d'indices non verbaux.
- Contribue à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle.
- Permet d'influencer.



Objectifs

- Comprendre les techniques non verbales.
- Apprendre à détecter signaux non verbaux.
- Apprendre à utiliser sciemment des techniques non verbales.
- Apprendre à influencer par le non verbal.



Contenu

- Qu'est-ce que le langage non verbal?
- Les techniques du langage non verbal.
- Langage non verbal et manipulation.
- Le non verbal conscient.
- Les gestes non verbaux en relation d'affaires.
- Comment influencer par l'utilisation du non verbal?

Deux adresses pour mieux vous servir



jacques la berge

Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**