

Utiliser stratégiquement le 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 verbal va influencer positivement dans la capacité du gestionnaire à « influencer » ou persuader son interlocuteur.



Durée

1 journée



Clientèle

Cadres, gestionnaires et chefs d'équipe



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

Utiliser stratégiquement le langage non verbal en gestion



Bénéfices

- Augmenter la capacité d'influence du gestionnaire.
- Optimiser la rétention de l'information.
- Développer l'observation des indices non verbaux.



Objectifs

- Comprendre les principaux éléments du langage non verbal.
- Apprendre à utiliser sciemment des techniques de langage non verbal.
- Influencer par l'utilisation du 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?
- Exercices.

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**