

PLAN DE COURS

FORMATION : LA COMMUNICATION NON VERBALE EN AFFAIRES- EXPERT



LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS OFFRE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES EN ENTREPRISE DEPUIS PLUS DE 25 ANS. PLUS 3500 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

NOS FORMATIONS SONT PRISÉES, CAR ELLES SONT FORMATÉES & PERSONNALISÉES POUR CHACUNE DES ENTREPRISES AVEC QUI NOUS COLLABORONS.

À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 30 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.



François Trachy, Directeur du développement



Contexte

DECOUVRIR ET COMPRENDRE CE LANGAGE QUI VEUT TOUT DIRE

Par définition, la communication non verbale désigne la communication n'ayant aucun recours aux mots, au ton, timbre et intonation de la voix. La communication non verbale est donc principalement basée sur tout ce que l'on exprime par les gestes, par la façon de s'exprimer corporellement (style et manière), l'énergie, le regard, les attitudes, les émotions et l'image générale projetée.

LA COMMUNICATION QUI PARLE PLUS QUE LES MOTS

Une étude démontre que 55% de la communication repose sur la communication non verbale. Plusieurs personnes ne disent pas la vérité, non pas pour mentir, mais pour protéger leur égo, les gens qu'ils aiment ou de peur de perdre la face. Une bonne lecture du non verbal consiste à décoder la gestuelle, comprendre l'émotion ou l'intention, déceler le mensonge ou la vérité, révéler le non-dit tout en améliorant la qualité de vos communications.

DEMYSTIFIER CE GIGANTESQUE ET MERVEILLEUX UNIVERS, MECONNU DE LA GRANDE MAJORITE DES GENS

Peter Druker a dit « La chose la plus importante en communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ». C'est justement l'objet de cette formation. En fait, toutes les personnes désireuses de mieux comprendre ce qui n'est pas dit en bénéficieront. **Vous découvrirez plus d'une douzaine de nouveaux outils très simples à appliquer dans votre quotidien et plus de 400 significations gestuelles.**

LES AVANTAGES DE CETTE FORMATION

En découvrant le langage non verbal, par observation, vous ferez partie de la minorité des gens en mesure de détecter le vrai du faux et le non-dit. Vous aurez donc une longueur d'avance qui pourrait faire toute la différence au cours de votre carrière. D'ailleurs cette technique est de plus en plus utilisée par des enquêteurs chevronnés et par les Forces armées. De plus, vous aurez le privilège de suivre cette formation avec **Christine Gagnon, l'experte en communication non verbale.**

Objectifs de la formation

- ✓ Être apte à détecter ce que l'interlocuteur ne dit pas verbalement, mais par sa physiologie. L'analyse et la compréhension des gestes vous transmettront le **pouvoir de réagir, de mieux communiquer, et surtout, d'agir plus efficacement en contexte de rencontre, d'entrevue.**

- ✓ Assise de la formation :
 - Analyse complète des réactions non verbales d'un candidat (lire le non-dit)
 - Analyse de vidéos sur les vérités et de mensonges

- ✓ À la fin de la formation, le participant aura des outils concrets pour :
 - Identifier et comprendre les signes de doute, de fuite, de fermeture, et de mensonge ;
 - Comprendre les signes d'appui et d'ouverture - les gestes d'authenticité ;
 - Détecter si le client est prêt à signer, ou pas ;
 - Donc, de lire le non-dit.

- ✓ Approche pédagogique
 - Beaucoup de vidéos (plus de 50)
 - Analyses interactives

Plan de la formation

L'analyse du comportement : quelques notions populaires

- ✓ Renforcer la compréhension et consolider les acquis
- ✓ Maintenir les connaissances à jour
- ✓ Favoriser la rétention à long terme

Les réactions du visage

- ✓ La typologie des mouvements de la bouche
- ✓ Que nous dévoile les mouvements de sourcils
- ✓ Les morsures de lèvres et les significations



La communication relationnelle

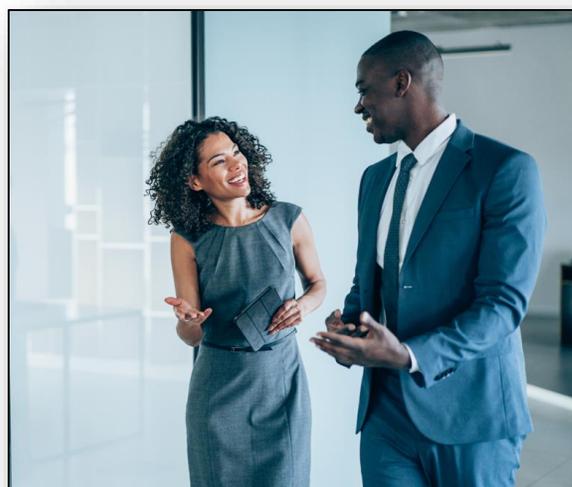
- ✓ Le système de communication « Go » « No-Go », le client est-il déjà convaincu ou pas?
- ✓ Analyse de bandes vidéo

Observation du corps en mouvement

- ✓ Que nous dévoile la démarche de notre client
- ✓ Explications et démonstrations vidéo

Récapitulation des acquis par plusieurs analyses de cas

- ✓ Affiner sa capacité d'analyse
- ✓ Évaluer une discussion
- ✓ Interpréter les non-dits
- ✓ Déceler les risques émergents relationnelles à partir d'observation
- ✓ Comprendre la réelle interaction dans les équipes
- ✓ Poser la bonne question, au bon moment



Christine Gagnon

Formatrice, conférencière, auteur

Christine enseigne la communication depuis plus de 20 ans, elle est une experte en communication non verbale, et elle s'est spécialisée sur la détection du mensonge : elle est coauteur du livre VOIR MENTIR.

Sa carrière d'enseignante est tout aussi variée : elle est fréquemment invitée à donner des conférences et des ateliers sur la communication dans diverses universités et dans différents départements. Christine Gagnon a dispensé plus de 12 000 heures de formation à plusieurs entreprises dans différents secteurs de l'industrie comme la Défense nationale et les Forces Armées Canadiennes, le Service d'aide à l'enfance et à la jeunesse de l'Université du Québec à Montréal, etc.



Auteure d'un rapport intitulé « La bouche dans tous ses états », elle est également coauteure du livre « To Catch a Lie » et elle a fait de fréquentes apparitions dans les médias. Elle a livré plus de 650 présentations dans des dizaines d'entreprises canadiennes de tous les secteurs d'industrie et d'innombrables heures d'enseignement et coaching en communication non verbale. Voici un éventail de spécialisation que possède Christine Gagnon :

- ✓ Formation en communication relationnelle
- ✓ Formation en sémantique linguistique
- ✓ Formation en tests psychométriques
- ✓ Formation Interventions psychologique de crise
- ✓ Formation gestion des employés
- ✓ Formation en interrogatoire sur les « personality disorders »
- ✓ Formation de ton collègue
- ✓ Analyse du comportement