

## Travailler l'allure et la gestuelle en situation professionnelle

*Véhiculez une image dynamique pour convaincre,  
Sachez interpréter le langage de votre corps et celui de votre interlocuteur*

### Objectifs

---

**Véhiculer une image dynamique pour convaincre**

**Interpréter le langage de son corps et celui de son interlocuteur**

**Mettre tous les atouts de son côté en situation professionnelle, développer son charisme**

**Prendre confiance en soi**

### Contenu

---

#### **Jour 1 : MATIN**

**INTERPRETER LE LANGAGE DE SON CORPS ET CELUI DE SON INTERLOCUTEUR**

##### **UTILISER LE LANGAGE CORPOREL**

- Programmation Neurolinguistique
- Le choix de son attitude
- La communication non verbale
- Les erreurs à éviter
- La poignée de mains
- Le jeu de mains
- Le croisement de jambes, de bras
- La manipulation du cou, la nuque
- La position du buste
- Le regard...

#### **Jour 1 : APRES-MIDI**

**VEHICULER UNE IMAGE DYNAMIQUE**

- La gestuelle pour convaincre
- L'assurance, imposer son ton
- La voix, son débit
- Le visage d'un leader

##### **DECRYPTER LES CODES LINGUISTIQUES**

- Savoir écouter
- Prendre conscience des distorsions de sens
- Se méfier de ses croyances

#### **Jour 2 : MATIN**

**DEVELOPPER SON CHARISME**

- Assumer son opinion
- Prévenir les comportements déstabilisants
- Lister les techniques pour y faire face : les bons mots
- Expliquer comment demander et obtenir

##### **ADOPTER LE BON LOOK**

- Adapter son apparence à son poste
- Se rendre à un rendez-vous client
- Décrypter des couleurs

#### **Jour 2 : APRES-MIDI**

**PRENDRE CONFIANCE EN SOI**

- Illustrer par des exercices filmés et analysés
- Choisir les techniques de captation de l'attention du public

## Travailler l'allure et la gestuelle en situation professionnelle

### Approche pédagogique

- **Une formation en présentiel de 2 jours** en s'appuyant sur les besoins détectés et les attentes exprimées en amont, afin que chacun se sente entendu, en favorisant la synergie entre les participants, à partir des expériences de chacun par:
  - des mises en situations pratiques /jeux de Rôle afin que chacun expérimente la Méthode, les techniques et les comportements abordés, Possibilité d'utilisation de la vidéo.
  - des travaux individuels, en binômes ou sous groupes pour réfléchir et partager les points de vue, les connaissances, les outils.

**2 x 1 jour de formation en présentiel** Cette option a l'avantage d'éviter le phénomène de saturation et permet aux stagiaires durant l'intersession (de 1 à 2 semaines maximum) de mettre à profit les enseignements en situation réelle, tester et vérifier leurs acquis. Ils disposeront de recul et d'un temps de réflexion pour formuler de nouvelles attentes, faire part de suggestions et revenir sur des thèmes s'ils le jugent à propos.

- **Rédaction de documents et supports écrits suite à chaque session**, reprenant les apports pédagogiques et les objectifs intersessions.

### Modalités d'évaluation

#### Evaluation

En amont :

- un entretien téléphonique individuel de 30 mn ou un questionnaire pour évaluer le niveau de connaissances, définir les attentes des participants et les objectifs à atteindre

Pendant la formation :

- des exercices pratiques réalisés par l'apprenant.

A la fin de la formation :

- évaluation sommative.

Au terme de la session :

- une évaluation à chaud pour le(s) apprenant(s) un entretien téléphonique à l'initiative du salarié 3 à 6 mois après la formation (ou une évaluation à froid pour le Manager (N+1) du/des stagiaire

#### **Attestation de formation**

### Pré- requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

### Intervenant

Consultant en communication.

### Public

Toute personne désireuse de gagner en efficacité et convaincre

### Durée

2 jours (14h)  
Selon diagnostic

### Référence

PERF- 005  
Présentiel ou distanciel  
(individuel ou groupe)

**Effectif** : 8 stagiaires maxi

**Délai d'accès** : 3 semaines avant le démarrage de la formation