

# Lecture langage corporel mode d'emploi

Les outils et les clefs pour optimiser sa communication interpersonnelle via sa communication non verbale. Croisement des huit refrains gestuels de la Programmation Neuro Gestuelle avec la méthode des couleurs AEC DISC. Version "on line" de la session accessible chez notre partenaire Elephorm.

- **Tarif entreprises : 640 € net (déjeuner compris)**  
**30 % sur les inscriptions en tant que particulier (code persoform)**

Sessions inter-entreprises sur Paris & Montpellier

## Objectifs

- Acquérir une grille de lecture simple du langage corporel, applicable en toutes situations.
- Comprendre l'état interne dans lequel se trouvent nos interlocuteurs afin d'adapter posture et discours.
- Gagner en présence lors d'une prise de parole en public, en adoptant une gestuelle en accord avec notre tempérament.

**Pré-requis :** aucun

## Compétences visées

À l'issue de la session les participants connaissent les fondamentaux du langage corporel. Ils sont en mesure d'optimiser leur communication interpersonnelle et de gagner en impact à l'oral.

## Public

RH, commerciaux, enseignants, formateurs... Et plus généralement, toute personne qui souhaite posséder une grille de lecture du langage corporel. Notamment lors

## Durée

1 jour (7 heures en présentiel)

## Lieux

28 rue de Londres 75009 Paris  
6 rue du Cannau 34000 Montpellier

## Horaires

9h30 – 17 h30 (café d'accueil à 9h00)

## Options pédagogiques

Mises en situations professionnelles : présentation client, intervention en réunion, négociation... Suivies de débriefings personnalisés et des apports théoriques.

## Méthode

Animation de type master class reposant sur de nombreuses interactions avec les participants.

## Mode d'évaluation

Continue + questionnaire à chaud en fin de session + questionnaire à froid à trois mois.

# PROGRAMME

## Matin

### **Des paramètres à prendre en compte**

Contexte  
Dimension systémique  
Culture  
Environnement

### **Le cerveau aux commandes de nos gestes et postures**

Reptilien, limbique, néocortex : une longue évolution  
L'influence des préférences hémisphériques  
Le rôle des neurones miroirs

### **Reconnaître les quatre attitudes de base du langage corporel**

Contraction  
Expansion  
Rejet  
Accueil

### **Ces gestes qui vous révèlent**

Les 3 refrains gestuels qui révèlent votre profil et celui de vos interlocuteurs  
Votre dynamique d'investissement : émotionnelle ou mentale ?  
Mode d'intégration au groupe et affirmation de soi  
Les 4 comportements de référence selon la méthode des couleurs Arc-En-Ciel DISC

## ***Déjeuner en commun***

12h30-13h30

## Après-midi

### **Ce corps qui parle de loin**

Pieds, jambes, bassin, torse...  
Orientations  
Croisements  
Balancements  
Occupation de l'espace

### **Ce corps qui parle de près**

Gestes de dialogue, mécaniques, tribaux  
Les mains : orientations + croisements de doigts  
Bras : ce qu'ils disent sur confiance en soi, relation à autrui, stress  
Les épaules : de l'implication à la performance

### **Ce corps qui parle de très près**

Axes de tête et climat mental  
Asymétrie du visage, micro démangeaisons  
Les yeux, reflets de notre pensée

- **Bilan du stage**  
Dernières recommandations personnalisées + questionnaire à chaud.
- **Remise des codes d'accès**  
pour télécharger la [documentation pédagogique](#) depuis notre site.