



# Programme de formation

## 1. Intitulé de la formation

Optimisez la communication verbale grâce au décodage de la communication non-verbale. (Synergologie®)

## 2. Compétences visées

Cette formation assemble les outils les plus efficaces indispensables pour appréhender le langage corporel dans toutes les situations de carrefour relationnel. Concrètement au cours de cette formation unique vous apprendrez à identifier des signes corporels fondamentaux pour questionner plus efficacement vos interlocuteurs et obtenir leur confiance. Vous développerez des stratégies relationnelles nouvelles en vous rendant capable, par exemple, de comprendre que votre collègue, partenaire, n'est pas d'accord avec vous grâce à de subtils signaux corporels, alors qu'il ne parle pas. Vous deviendrez ainsi aptes, grâce à des questions clés, acquises, de le conduire à s'ouvrir sur ses attentes, retisser le fil de l'interaction et de développer davantage d'empowerment sur votre vie.

Selon notre philosophie, la crédibilité de l'outil langage corporel doit passer par des stratégies la rendant concrète, visuelle, directement accessible et appropriable dans une logique de performance accrue.

En 4 séances le défi est lancé : Rendre vos relations efficaces.

## 3. Public concerné

Métiers des Ressources Humaines, managers, négociateurs, commerciaux, coaches, formateurs, enseignants, personnel de santé ou du domaine de la sécurité et de la justice, tous ceux pour qui la qualité de la relation représente un atout majeur dans leur secteur d'activité.

## 4. Lieu

Distanciel

## 5. Dates

séance 1 - 27 et 28 Septembre 2025

séance 2 - 11 et 12 octobre 2025

séance 3 - 15 et 16 novembre 2025

séance 4 - 13 et 14 décembre 2025

## 6. Tarifs

Salariés : 2400€ HTVA

Etudiants et demandeurs d'emploi (Sur présentation d'un justificatif) : 2200 € HTVA

Entreprises : 3000€ HTVA



## Séance 1 - Savoir observer pour mieux s'exprimer

Cette première séance montre quels ressorts utiliser pour décoder le langage corporel et comment se familiariser avec de nombreux signes corporels, à la fois émotionnels, relationnels et cognitifs, révélant les dispositions mentales de son interlocuteur.

Cette première séance est celle de la découverte et de l'optimisation de l'information corporelle.

- **Introduction : Les concepts tout-terrain de la synergologie.**
  - Savoir organiser l'observation corporelle.
  - Développer les bons réflexes en interaction.
  - Comprendre les méthodes d'encodage de l'observation..
- **L'identification des dispositions mentales de mon interlocuteur :**
  - À travers son corps dans sa globalité.
  - À travers le visage.
  - À travers les yeux.
  - À travers des fixations de la main sur le visage.
- **Les signes corporels du désir de dire.**

## Séance 2 - Questionner grâce à l'information corporelle

Le décodage du langage corporel est fonction de votre attitude à aborder l'autre et à dialoguer avec lui. La qualité de ce dialogue ponctué de questions précises permet de faire émerger davantage d'informations verbales à partir de signes corporels précis.

Cette seconde séance place la dynamique du questionnement comme clé d'émergence de l'information corporelle.

- **Apprendre à questionner à partir de la matrice des états d'être.**
- **Ressentir l'impact de mon questionnement sur mon interlocuteur.**
  - A partir des déplacements faciaux
  - A partir des micro-réactions de la bouche
  - A partir des microdémangeaisons
  - A partir des croisements de mains
- **Pratiquons concrètement le questionnement.**



## Séance 3 - Découvrir les stratégies de communication cachées derrière l'information non verbale

Le décodage corporel est fonction trois ingrédients : Notre capacité à décoder, à questionner et à approfondir les informations par une attitude juste en relation.

Cette justesse est la seule garantie d'observer les stratégies de communication propres à l'autre lisibles à son langage corporel.

Cette troisième séance positionne de nouveaux signes corporels comme effets de stratégies de communication à découvrir.

- **Découvrez les stratégies inconscientes liées à notre communication non verbale.**
  - Le jeu des postures corporelles révélateur des postures relationnelles.
- **Connaître les stéréotypes du langage corporel pour en jouer**
  - Se familiariser avec la théorie de la relation.
- **Apprenez à identifier et utiliser les messages des marqueurs phatiques relationnels.**
- **Explicitons par la mise en situation.**

## Séance 4 - Réagir face à ce qui est vu : l'art de rester objectif

Les trois premières séances ont permis d'acquérir un grand nombre d'information et de les expertiser dans notre quotidien. Cette quatrième séance de synthèse doit vous conduire à approfondir vos filtres relationnels qui sont aussi des limites à la compréhension de l'autre.

Cette quatrième séance livre des signes fondamentaux corporels et paraverbaux supplémentaires nous permettant de conclure cette formation en point d'orgue.

- **Interprétons pour reformuler ou questionner sur ce qui a été observé.**
- **Prendre conscience de nos propres freins pour s'en défaire.**
- **Apprendre à mieux expliciter nos intentions.**
- **Débusquons les filtres relationnels par l'observation.**
- **Mettons-nous en situation.**