

## DÉVELOPPEMENT PERSONNEL, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

**DURÉE :** 7 heures

**COÛT DE LA FORMATION :**  
 516€ TTC soit 430€ HT par participant.

**PUBLIC CONCERNÉ :**  
 Notaires, négociateurs immobiliers et clercs.  
 15 participants maximum.

**PRÉREQUIS :**  
 Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

**MOYENS TECHNIQUES :**  
 Formation en classe virtuelle: animation dispensée par visioconférence avec projection de supports. Dans ce cadre, la participation à la formation nécessite l'utilisation d'un ordinateur équipé d'une caméra et d'un microphone, ainsi qu'une connexion internet suffisante. Un casque audio est recommandé. Les accès à la classe virtuelle seront adressés par mail aux participants.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :**  
 Cours magistral et interactif (questions/réponses). Étude de cas pratiques selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Projection du cours sur écran (vidéoprojecteur) accompagnée le plus souvent d'un support numérique.

**MÉTHODES D'ÉVALUATION :**  
 Une évaluation de l'acquisition des compétences est réalisée au cours de la formation au travers d'un QCM.

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :**  
 Inscription sur : <https://formation.adnov.fr/> à l'aide de vos codes ID.NOT. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation.

Un bon de commande vous sera envoyé à l'issue de votre inscription. La convocation à la formation vous sera adressée environ 15 jours avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation qui sera à nous retourner signée. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.

A l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé. La facture sera éditée à l'issue de la formation et envoyée par courrier à l'office.

# ANALYSE DU LANGAGE CORPOREL : 1. NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

## OBJECTIFS :

À l'issue de la session de formation, le participant sera capable de :

- ✓ Décrypter les attitudes, les gestes et les mimiques de son interlocuteur dans des situations particulières en France.
- ✓ Analyser les attitudes, les gestes et les mimiques de son interlocuteur dans des situations particulières en France.

**PÉDAGOGIE :** Manon VIALA, Synergologue, Experte en analyse du langage corporel, formatrice et fondatrice de CalcCorp.

## PROGRAMME

Les thèmes abordés au cours de la journée se font au travers d'exemples concrets (cas pratiques).

### PRÉREQUIS

- Définition communication non verbale et analyse morpho gestuelle
- La perception d'un message
- L'identité corporelle
- Les distances sociales
- Les champs sémantiques
- Donner du sens au décryptage

### THÉORIE DE LA COMMUNICATION EN DÉCOUVERTE CLIENT

- Les schémas de communications
- Perception d'un message

### THÉORIE DE LA RELATION EN DÉCOUVERTE CLIENT

- Schéma d'une relation de communication du point de vue non verbal

### LES GESTES EN NEGOCIATION

- Pourquoi fait-on des gestes ?
- Différents types de gestes
- Quelle main utilisons-nous et dans quel but ?

- La main et ses directions
- Le poignet et ses directions
- L'orientation du poignet
- Notion d'éléfaction : satisfaction client

### ANALYSER LA QUALITE DE LA RELATION DE COMMUNICATION: ANTICIPER LES REACTIONS PENDANT LA NEGOCIATION.

- Les axes de tête
- La zone de l'oeil
- Essuyer les larmes
- La position assise
- Les croisements de bras
- Les croisements de jambes
- Les croisements de mains

### ANALYSER LA VERACITE DES PROPOS ET DETECTER LES NON-DITS

- Les clignements des paupières
- Approche mensonge/vérité

QCM

## GESTION DU HANDICAP

Si vous souhaitez des informations pour l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par écrit à : [organismeformation@adnov.fr](mailto:organismeformation@adnov.fr)

POUR PLUS D'INFORMATIONS,  
 CONTACTEZ-NOUS AU **0 800 710 620** Service & appel gratuits

Pour consulter nos statistiques, [cliquez ici](#)