

## Formation complète à la communication non verbale

### Grammaire Gestuelle et Comportementale

#### Détail de la formation

La formation est constituée **d'un ensemble de 12 séances de formation de deux jours consécutifs**. Entre ces séances en salle de classe, l'élève poursuit son apprentissage grâce au « @-learning » qui propose un nombre conséquent d'exercices corrigés et les cours magistraux. La **13<sup>ème</sup> séance** est constituée d'un examen final.

Au cours des huit premières séances de formation, le participant acquiert les réflexes nécessaires à pouvoir repérer les informations non verbales, indispensables à une bonne compréhension de la communication.

#### OBJECTIF

L'objectif est de mieux communiquer à partir de l'observation du langage corporel « de l'autre », mais aussi en modifiant ces propres comportements. Cette formation est donc destinée en priorité, aux professionnels dont la part de l'échange et de la communication humaine est primordiale. Elle s'adresse par exemple aux soignants, enquêteurs, commerciaux et managers qui cherchent à devenir encore plus performants dans leur métier

#### Séance 1

- Généralité et historique du non verbal.
- Les mouvements de tête dans la communication.
- Les assertions et négations dans les gestes.
- Les croisements des membres.

#### Séance 2

- Epistémologie du non verbal.
- Les positions des yeux, le regard.
- Les croisements des mains et des doigts.

**Maego formation**, SARL au capital de 2000,00€. Domicilié 9 rue des Clercs à 38000 Grenoble, immatriculé sous le n°535 326 680 , RCS de GRENOBLE, APE : 8559A. N°D'activité : N° 82 69 12156 69 Auprès du préfet de région Rhône Alpes. N° DATADOC : 0015772

Tel : 04 56 85 10 23 ou 06 74 79 29 06, @ : [emmanuel.descroix@yahoo.fr](mailto:emmanuel.descroix@yahoo.fr).

[WWW.maego-formation.fr](http://WWW.maego-formation.fr)

### Séance 3

- Catégories et types de gestes.
- Le rôle fonctionnel des hémisphères cérébraux dans le geste.
- L'inné et l'acquis dans le geste la direction des mains dans la communication.
- La configuration des poignets dans la communication.

### Séance 4

- Réaction des yeux.
- Réaction de la bouche.
- **Examen partiel de validation des acquis.**

### Séance 5

- Réaction du corps
- Les émotions faciales et leur repérage.
- Les démangeaisons sur le visage.

### Séance 6

- Démangeaisons du visage
- Les démangeaisons du corps et des membres.
- Technique de découpage vidéo.

### Séance 7

- Les positions de chaise
- Les réactions de la langue.
- Les larmes.

### Séance 8

- Interaction main/objets, le serrage des mains.
- Repérage des comportements globaux et des traits de personnalité dans la marche.
- Repérage des comportements globaux et des traits de personnalité sur le visage.
- **Examen et évaluation des acquis.**

**Maego formation**, SARL au capital de 2000,00€. Domicilié 9 rue des Clercs à 38000 Grenoble, immatriculé sous le n°535 326 680 , RCS de GRENOBLE, APE : 8559A. N°D'activité : N° 82 69 12156 69 Auprès du préfet de région Rhône Alpes. N° DATADOC : 0015772

Tel : 04 56 85 10 23 ou 06 74 79 29 06, @ : [emmanuel.descroix@yahoo.fr](mailto:emmanuel.descroix@yahoo.fr).

[WWW.maego-formation.fr](http://WWW.maego-formation.fr)

## Séance 9

- Approfondissement de la notion de systémie.
- Discrimination du langage émotionnel vs analytique.
- Le concept des gestes avec la proxémie
- Méthodologie mémoire de fin d'étude.

## Séance 10

- Méthode de reconnaissance du non verbal dans le cadre systémique.
- Notion de proxémie et repérage des items intra et inter-individuels.
- Etude du non verbal « in vivo ».

## Séance 11

- La reconnaissance des non dits et du mensonge.
- Méthode comparative d'identification de l'authenticité.
- Activation d'émotions « gagnantes » par le corps
- Techniques de questionnement.

## Séance 12

- Techniques de questionnement (suite).
- Impact du non verbal dans la présentation de soi.
- Activation de comportement gagnant par le non verbal.

## Séance 13

- **Examen, évaluation finale sur table et présentation du mémoire de fin d'étude.**

**NB : Des**

**Maego formation**, SARL au capital de 2000,00€. Domicilié 9 rue des Clercs à 38000 Grenoble, immatriculé sous le n°535 326 680 , RCS de GRENOBLE, APE : 8559A. N°D'activité : N° 82 69 12156 69 auprès du préfet de région Rhône Alpes. N° DATADOC : 0015772

Tel : 04 56 85 10 23 ou 06 74 79 29 06, @ : [emmanuel.descroix@yahoo.fr](mailto:emmanuel.descroix@yahoo.fr).

[WWW.maego-formation.fr](http://WWW.maego-formation.fr)

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques et techniques:

**Pour le confort des stagiaires**, Maego formation dispense ces cours dans des salles de réunion, généralement situé dans les centres villes.

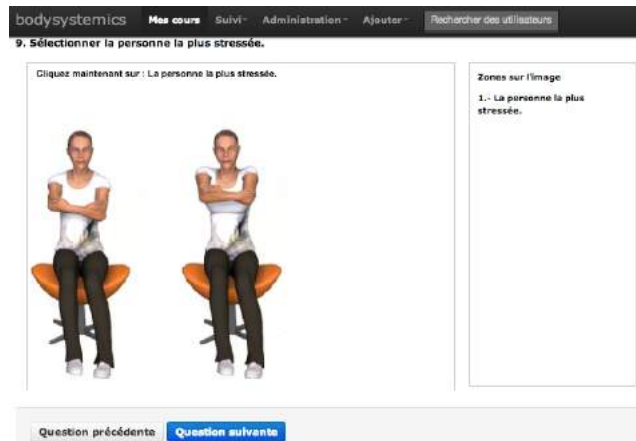
Pour Lyon, c'est en général la salle du restaurant le Koodeta , ou de l'hôtel Athéna, à proximité de la gare Part dieu, le lieu est précisé un mois avant la date de la formation.

Pour les cours en intra-entreprise, l'organisation des cours est laissée à la discrétion de « l'entreprise accueillante ». Sur demande Maego Formation pourra organiser l'événement elle même.

**Pour l'accueille des stagiaires**, boissons chaudes et fraîches de même que des viennoiseries sont fournis pendant les pauses.

Cette salle permet d'accueillir un maximum de 16 stagiaires, elle est pourvue d'écran plasma ou d'un vidéo projecteur.

**Les supports de cours magistraux** sont constitués de documents PowerPoint World et Excel et sont transmis à chaque stagiaire suite à la formation, mais il est recommander aussi de prendre des notes personnelles.



Un ensemble de vidéos issues de différents médias est visualisé pendant les cours et permet d'intégrer « in situ » les contenus théoriques.

De même, les stagiaires pourront être filmés, l'analyse des vidéos permettant d'intégrer « in vivo » la théorie.

Entre chaque stage et dès l'issue de la première séance nous vous donnerons accès à un **@learning** constitué des supports de cours mais aussi d'un ensemble consistant d'exercices (quiz question, quiz photo, quiz vidéo) corrigés, afin de parfaire vos apprentissages en mesurant votre progression. La réussite des examens sur le **@learning** vous permettra d'obtenir les **certificats numériques** correspondant à votre progression, jusqu'à l'obtention du certificat final de spécialiste en grammaire gestuelle et comportementale.

**Maego formation**, SARL au capital de 2000,00€. Domicilié 9 rue des Clercs à 38000 Grenoble, immatriculé sous le n°535 326 680 , RCS de GRENOBLE, APE : 8559A. N°D'activité : N° 82 69 12156 69 Auprès du préfet de région Rhône Alpes. N° DATADOC : 0015772

Tel : 04 56 85 10 23 ou 06 74 79 29 06, @ : [emmanuel.descroix@yahoo.fr](mailto:emmanuel.descroix@yahoo.fr).

[WWW.maego-formation.fr](http://WWW.maego-formation.fr)

## Moyens d'encadrements

Les cours seront encadrés et donnés par **Emmanuel Descroix**, gérant de la société Maego Formation, formateur en grammaire gestuelle et comportementale.



**Emmanuel** est également chargé de cours au sein de l'UFR de psychologie de l'Université Grenoble Alpes, il poursuit toujours son cursus de recherche en neurosciences, et est intégré au sein du Laboratoire de Psychologie et Neurocognition (LPNC), un laboratoire CNRS. A ce titre, il suit la formation continue en neurosciences, psychologie sociale et psychologie cognitive dispensée par le LPNC au plus haut niveau et avec les meilleurs spécialistes mondiaux de la discipline.

Il a également été chef d'entreprise et dirigeant d'un groupe industriel dans l'industrie métallurgique pendant vingt ans.

**Notre objectif : votre efficience !**

**Emmanuel Descroix**



**Maego formation**, SARL au capital de 2000,00€. Domicilié 9 rue des Clercs à 38000 Grenoble, immatriculé sous le n°535 326 680 , RCS de GRENOBLE, APE : 8559A. N°D'activité : N° 82 69 12156 69 Au près du préfet de région Rhône Alpes. N° DATADOC : 0015772

Tel : 04 56 85 10 23 ou 06 74 79 29 06, @ : [emmanuel.descroix@yahoo.fr](mailto:emmanuel.descroix@yahoo.fr).

[WWW.maego-formation.fr](http://WWW.maego-formation.fr)