COMMUNICATION

Communication non verbale : décoder les signaux et ajuster sa présence au travail

En réunion comme en entretien, une part du message passe par la posture, le regard et le rythme de la voix. Un propos maîtrisé peut être contredit par une attitude fermée sans que celui qui parle s'en aperçoive, et l'interlocuteur retient alors la contradiction. Ces deux jours apprennent à observer les signaux non verbaux avec prudence et à travailler sa propre présence. Les exercices filmés permettent de constater l'écart entre l'intention de départ et ce que perçoit réellement l'interlocuteur.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers commerciaux recruteurs et toute personne exposée à des échanges fréquents en face à face.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Observer les signaux non verbaux sans conclure trop vite
- Repérer les écarts entre le discours et l'attitude
- Ajuster sa posture et son ancrage en situation d'échange
- Utiliser le regard et le silence pour soutenir son propos
- Adapter la distance et l'occupation de l'espace au contexte

03 Programme détaillé

M1 Observer sans surinterpréter

- Signaux et prudence de lecture
- Distinguer un signal isolé d'un ensemble cohérent
- Tenir compte du contexte et des habitudes de l'interlocuteur
- Écarter les lectures toutes faites des gestes
- Construire une observation appuyée sur plusieurs indices
- À retenir : Un geste isolé ne signifie rien tant qu'il n'est pas relié au contexte de l'échange.

M2 Régler sa propre présence

- Posture ancrage et gestuelle
- Stabiliser son appui et sa posture debout comme assis
- Libérer une gestuelle cohérente avec le propos
- Réduire les gestes parasites qui captent l'attention
- Utiliser le regard pour maintenir la relation
- Mise en situation : Passages filmés comparant l'intention annoncée et la perception du groupe.

M3 Voix et rythme

- Ce que la voix ajoute au message
- Régler le débit et les pauses selon l'enjeu
- Utiliser le silence pour appuyer une idée
- Ajuster le volume à la configuration de la salle
- Repérer les variations de voix qui trahissent la tension
- Atelier : Lecture d'un même texte avec trois intentions différentes puis retour du groupe.

M4 Espace et situations professionnelles

- Entretien réunion et visioconférence
- Adapter la distance et le placement en entretien
- Occuper l'espace en réunion sans écraser les autres
- Tenir compte du cadre réduit de la visioconférence
- Accueillir un interlocuteur dont l'attitude se ferme
- Mise en situation : Entretien joué en visioconférence puis en présentiel pour comparer les effets produits.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 650 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr