

Décrypter et utiliser le langage corporel pour mieux comprendre les émotions et les relations

Les apports de la synergologie en contexte professionnel

Durée : 3 jours, 21h **Format :** Présentiel **Tarif :** 1 260 € HT

Réf : E0537- v09/26

 **Points forts :** Comprendre et interpréter le code du corps pour une **meilleure compréhension du non-verbal, outil complémentaire en communication et négociation** → de multiples applications professionnelles : en recrutement, management, négociation et relation clients, et aussi au service des conférenciers, orateurs, journalistes !

Objectifs

- ▶ **Comprendre** les mécanismes fondamentaux de la communication verbale et non verbale.
- ▶ **Identifier et interpréter** les principaux signaux corporels dans une interaction.
- ▶ **Développer** une posture d'observation afin d'affiner l'analyse des comportements humains.
- ▶ **Utiliser** les outils de la synergologie pour améliorer la qualité des relations professionnelles et personnelles.
- ▶ **Adapter** sa communication et sa posture relationnelle en fonction des dynamiques observées.

Programme

Jour 1 & 2 :

- ▶ **Mémoriser les grands principes de la communication**
- ▶ **Différencier émetteur bruyant et émetteur silencieux**
- ▶ **Comprendre le fonctionnement du cerveau (info-codage-mémorisation...hémisphères droit et gauche)**
- ▶ **Comprendre le langage corporel avancé (définition, domaines d'applications, forces et faiblesses)**
- ▶ **Identifier les 5 catégories de communication non verbale**
- ▶ **Savoir observer et interpréter :**
 - Le rôle préverbal des doigts et l'importance de l'index
 - La main sur le visage
 - Les yeux, les paupières et les feuillets palpébraux
 - Les sourcils
 - Les mouvements de bouche
 - Les microdémangeaisons du visage
 - Les positions de chaise
 - Les croisements de bras et de jambes
 - Les croisements de mains et de doigts
 - Les gestes de préhension
 - Les réactions du pied

Jour 3 (distant des deux premiers jours)

- ▶ **Connaître la théorie de la relation**
- ▶ **Utiliser l'embodiment**
- ▶ **Pratiquer le sous-questionnement**
- ▶ **Cartographier les dynamiques intérieures**

Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Décrypter et utiliser le langage corporel pour mieux comprendre les émotions et les relations

Les apports de la synergologie en contexte professionnel

Durée : 3 jours, 21h **Format** : Présentiel **Tarif** : 1 260 € HT

Réf : E0537- v09/26

Démarche pédagogique

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques.

Formateur : Journaliste radio pendant 20 ans, formateur spécialiste des techniques de communication orale et expert en efficacité commerciale et personnelle. Formé à la synergologie (langage corporel avancé).

Formateur expérimenté, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Tout public souhaitant mieux comprendre les messages non verbaux et améliorer son relationnel.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quiz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

916 personnes formées en Management et Communication en 2025

92 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 19/08/2026

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr