

Identification du produit	Communication non verbale
Caractéristiques techniques	A l'issue de la formation, l'apprenant saura appréhender la communication non verbale dans le cadre professionnel, pourra optimiser la communication interpersonnelle et pourra décrypter une situation de tension potentielle
Public et pré requis	Tout personne agissant dans le domaine interpersonnel en environnement commercial ou de management.
Contenu	<u>Le déroulé de la formation :</u> <ul style="list-style-type: none"> • Conseil et présentation • Les bases de la communication • L'observation • Gestion du corps dans l'espace • Détecter les micro expressions
Conditions tarifaires	14 heures (4 demi-journées) de formation et mise en application (1200€ jusqu'à 5 personnes) La formation individuelle et sur mesure est possible (sur devis)
Bénéfice produit	L'apprenant optimisera la synchronisation avec le ou les interlocuteurs, il saura analyser les comportements suivant le contexte et adapter son discours et son approche relationnelle aux interlocuteurs
Caractéristiques psychologiques	Les mises en situation suivis d'échanges et d'analyses mutualisée apporteront les différentes bases à la prise en compte de la communication para et non verbale.
Articles complémentaires	Sensibilisation aux techniques de PNL, d'analyse de la communication non verbale, de prise en compte des facteurs de motivation et d'évolution posturale
Concurrence	Tourné exclusivement vers les petites structures par rapport aux concurrents qui disposent d'une démarche avec une vision stratégique essentiellement, nous apportons une approche pragmatique et délivrons des outils aisés à mettre en œuvre, optimisant le facteur temps et améliorant l'analyse des situations et les réactions face aux situations complexes pour mieux communiquer.

***Intervenant :** André SCHWENK, est un spécialiste du renseignement. Outre ses missions de conseil dédiées aux TPE/PME, il intervient dans le cadre de la formation aux outils d'investigation au profit de la Direction du Renseignement Militaire, et dans le cadre de l'intelligence économique et la négociation approfondie au profit de diverses écoles de l'enseignement supérieur. Il est notamment titulaire d'un Master en intelligence économique et analyse des risques, et d'un titre de responsable commercial et marketing délivré par le*

ALSAPERFO
SAS au capital de 1000€
Intervenant : André SCHWENK (Président)
Contact : 06 20 83 44 16 – contact@alsaperfo.fr
Site : www.alsaperfo.fr
Siret : 901807867 00014 / NAF : 7022Z



Gestion de l'information
Négociation
Communication non verbale

Conservatoire National des Arts et Métiers. Il est également Maître de conférence associé à l'Université de Strasbourg.