

Management & Communication non verbale

Mieux manager grâce à la lecture des signaux relationnels

Cette formation en présentiel aide les professionnels à mieux lire les interactions, à ajuster leur communication non verbale et à renforcer leur impact dans les situations managériales à fort enjeu.

Objectif de la formation

Permettre aux participants de mieux incarner leur rôle de manager, de renforcer leur qualité de présence et de mieux conduire les échanges, les réunions et les situations sensibles du quotidien managérial.

Public concerné

Cette formation s'adresse à :

- Managers de proximité
 - Managers intermédiaires
 - Responsables d'équipe
 - Dirigeants
 - Managers commerciaux
 - Profils en prise de fonction managériale
 - Fonctions où la posture, la communication et la relation influencent l'adhésion, la confiance et la décision
-

Méthode pédagogique

La formation repose sur une pédagogie active et ancrée dans la réalité professionnelle.

Elle combine :

- Apports structurés et feedback en direct
- Exemples concrets sur photos et vidéos
- Mise en situation
- Échanges interactifs
- Repères immédiatement réutilisables

FORMATION 1 JOUR

Programme

1. Comprendre ce qui se joue réellement dans une relation managériale

Objectifs

Poser un cadre clair sur les mécanismes relationnels qui influencent la posture du manager et la qualité de communication avec son équipe.

Contenu

- Les dimensions visibles de la relation et de la communication
- Différence entre contenu verbal, intention relationnelle et impact perçu
- Pourquoi le management se joue aussi dans la qualité de présence

Résultat attendu

Les participants comprennent que le management ne repose pas seulement sur des messages, mais sur un ensemble d'interactions où le non verbal influence la confiance et l'adhésion.

2. Lire les signaux relationnels utiles sans tomber dans les raccourcis

Objectifs

Développer une observation plus précise des comportements dans les interactions managériales.

Contenu

- Repérer les signaux d'ouverture, de réserve, de prudence ou de tension
- Observer les variations de posture et les micro-ajustements dans la relation
- Identifier les signes de confort, d'inconfort ou de désalignement

Résultat attendu

Les participants acquièrent une grille de lecture plus fine, plus crédible et plus utile pour mieux comprendre la dynamique relationnelle dans les échanges avec leurs collaborateurs.

3. Renforcer sa propre posture managériale

Objectifs

Permettre à chacun d'ajuster sa communication non verbale pour gagner en stabilité, en clarté et en impact.

Contenu

- Travailler l'ancrage, la posture et la qualité de présence
- Mieux utiliser le regard, le silence et le rythme
- Repérer et gérer les émotions
- Adopter une posture adaptée à la situation

Résultat attendu

Les participants identifient ce que leur corps communique dans leur rôle de manager et apprennent à mieux incarner leur message dans les situations du quotidien.

4. Mettre en pratique sur des situations réelles de management

Objectifs

Les participants repartent avec des repères concrets pour leurs réunions, entretiens

Contenu

- Décryptage de situations concrètes en vidéo
 - Mises en situation managériales
 - Analyse des postures, attitudes et réactions observées
 - Feedback collectif et ajustements
-

Conditions

- Format : présentiel intra-entreprise
 - Durée : 1 journée
 - Participants : 12 personnes maximum
 - Inclus : 1 livret pédagogique de formation pour chaque participant
 - **Tarif : 3 750€ HT la journée**
-

Contact

- Cyril LOBJOIS
- hello@cyril-lobjois.fr
- 06.12.17.30.10

FORMATION 1/2 JOURNÉE

Programme

1. Comprendre ce qui se joue réellement dans une relation managériale

Objectifs

Poser un cadre clair sur les mécanismes relationnels qui influencent la posture du manager et la qualité de communication avec son équipe.

Contenu

- Les dimensions visibles de la relation et de la communication
- Identifier les signes de confort, d'inconfort ou de désalignement
- Adopter une posture d'autorité adaptée à la situation

Résultat attendu

Les participants acquièrent une grille de lecture plus fine pour créer de l'adhésion dans l'équipe.

2. Atelier avec mise en situation managériale

Objectifs

Participer à un jeu de rôle permettant de mettre en avant la congruence entre le discours, la posture et le comportement managérial.

Contenu

- Mise en situation managériale
- Analyse des postures, attitudes et réactions observées
- Feedback collectif et ajustements

Résultat attendu

Les participants repartent avec des repères concrets, directement transférables dans leurs réunions, entretiens, prises de parole et échanges sensibles.

Conditions

- Format : présentiel intra-entreprise
- Durée : 1/2 journée
- Participants : 12 personnes maximum
- Inclus : 1 livret pédagogique de formation pour chaque participant
- **Tarif : 2 500€ HT la ½ journée**

CONFÉRENCE / KEYNOTE

Intervention

Conférence dynamique et impactante sur la communication non verbale dans le management.

Programme

- Décryptage des dimensions visibles de la communication dans les relations managériales
 - Lecture des signaux faibles dans les réunions, entretiens et dynamiques d'équipe
 - Adaptation de l'intervention au public et au secteur d'activité
 - Possibilité de programme sur-mesure
-

Cadre

Animer vos séminaires, congrès et formations par une prise de parole unique et mémorable sur la posture, la présence et l'impact du manager dans la relation.

Conditions

- Format : présentiel intra-entreprise
 - Durée : 2 heures (adaptation en fonction du temps disponible)
 - Nombre de participants : pas de limite
 - **Tarif : 2 000€ HT**
-

Contact

- Cyril LOBJOIS
- hello@cyril-lobjois.fr
- 06.12.17.30.10