

# Formation : Décoder les comportements pour mieux communiquer

*Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. DOM*

**Prix : 1590 € H.T.**

★★★★☆ 4,9 / 5

Blended

L'objectif de cette formation est d'apprendre à décoder les attitudes et expressions chez un interlocuteur, afin d'aller vers une communication plus authentique. A l'issue de ce cours, vous saurez adapter votre posture et votre discours en fonction de votre interlocuteur pour être en mesure de mieux communiquer.

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Distinguer les caractéristiques des différents types de comportement
- ✓ Appréhender les notions de perception d'image dans les échanges
- ✓ Décoder les indicateurs de communication verbale et non-verbale
- ✓ Adapter sa posture dans le cadre de ses interactions

## Public concerné

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant mieux communiquer avec les autres et comprendre ce qui se cache derrière un comportement.

## Prérequis

Aucun

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Travaux pratiques

Ce cours, très interactif, s'appuie sur de nombreux exercices pratiques et jeux de rôles avec restitution et analyse individualisée.

## PARTICIPANTS

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant mieux communiquer avec les autres et comprendre ce qui se cache derrière un comportement.

## PRÉREQUIS

Aucun

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

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

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

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

## Programme de la formation

### 1 Les comportements

- L'origine et la construction des comportements.
- Les différents types de comportements et leurs caractéristiques.
- Ce qui se cache derrière un comportement.
- Les différences entre personnalité et comportement.
- L'interaction entre la personnalité et les comportements.

#### Mise en situation

Etude de cas pour appréhender les caractéristiques des différents types de comportements.

### 2 La perception

- Les biais de la perception.
- Comment affiner sa perception ?
- L'influence des mots, des chiffres, des images : comment déjouer les tentatives de manipulation ?
- Analyse de la construction d'un discours.
- Les préjugés et croyances.
- Déceler le mode de fonctionnement logique de son interlocuteur.

#### Mise en situation

Affiner sa perception et déjouer les tentatives de manipulation. Entraînement en binômes pour déceler le mode de fonctionnement de son interlocuteur.

### 3 L'image

- L'image que chaque individu donne à voir.
- L'image qui est perçue par les autres.
- La part du visuel et des autres sens.
- Solliciter l'entourage pour avoir des retours. Améliorer son image
- Modifier la perception que les autres ont de soi.
- L'importance de la voix.

#### Mise en situation

Prendre conscience de l'image de chacun. Entraînement en binômes pour solliciter et recevoir du feedback.

### 4 Les indices corporels des comportements

- Les positions du corps : les bras, les mains, les jambes, les pieds. Les changements de position.
- Détecter des zones d'inconfort, de tension chez un interlocuteur.
- Déceler des signes chez son interlocuteur et se positionner de manière adéquate avec son discours.
- Analyse de l'expression faciale.

#### Travaux pratiques

Explorer les positions du corps et détecter des zones d'inconfort chez son interlocuteur. Restitution en groupe.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## 5 La communication non verbale

- Les règles de base de la communication : fonctionnement et interférences.
- La communication non verbale versus la communication verbale.
- Le langage des émotions.
- La respiration comme indice de perception.
- La calibration et la synchronisation avec son interlocuteur.

### Mise en situation

Pratiquer la calibration et la synchronisation avec son interlocuteur.

## Options

**Blended : 105 € HT**

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning management](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel.

## Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

## Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 mai, 15 oct., 3 déc.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 28 mai, 15 oct., 3 déc.