

# Décoder Les Comportements pour Mieux Communiquer

par Karen Berlan Lherbette - Formatrice professionnelle certifiée RNCP



## Modalités de la formation

Format présentiel ou  
distanciel synchrone



## Durée

2 jours – 14 heures



## Horaires

9h00-13h00  
ou 14h00-18h00



## Lieu de la formation

Dans vos locaux / à définir



## Dates des sessions

À définir ensemble

## Tarifs inter ou intra

Me contacter



## Prérequis

Aucune connaissance  
particulière.

## Contact

Karen Berlan Lherbette

06 70 79 94 24

[contact@kblperformances.com](mailto:contact@kblperformances.com)

Décoder les comportements est un aspect essentiel de la communication efficace.

Cela implique de comprendre les signaux non verbaux, les motifs sous-jacents des actions des personnes, et leurs réactions émotionnelles.

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 cette formation, vous saurez adapter votre posture et votre discours en fonction de votre interlocuteur pour être en mesure de mieux communiquer.

## **Public**

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

## **Objectifs pédagogiques**

- 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

Cette formation, très interactive, s'appuie sur de nombreux exercices pratiques et jeux de rôles avec restitution et analyse individualisée.

## 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.

## Méthodes pédagogiques

- Exposé interactif
- Quiz
- Exercices ludiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation actives
- Analyses individualisées
- Echanges d'expérience



## 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.*

### 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.*