L'EFFET HALO

OBJECTIFS

Comprendre les rouages de cette communication non verbale et les appliquer au quotidien
Maîtriser et diriger efficacement les relations professionnelles
Comprendre le concept HALO identifié par le psychologue américain, Edward Thorndike

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Pas de prérequis / tout public. Formation accessible aux personnes en situation de handicap

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expérience. Elle privilégiera les mises en situations, à partir de cas concrets évoqués par les participants

PROGRAMME

1.Les bases de la communication

La communication non verbale
Comprendre l'impact primordial de la communication non-verbale dans sa vie professionnelle
Découvrir le langage vestimentaire et les codes de l'apparence

2.Observer et analyser une situation sans juger

Tester son objectivité
Écarter interprétation, jugement de valeur et lecture de pensée

3.Clarifier et exprimer ce qui se passe en nous

Découvrir la palette des émotions
Reconnaître leur manifestation
Verbaliser les émotions pour mieux les canaliser

4.L'effet de halo : Optimisez votre bonne première impression

En quoi consiste l'effet halo
L'étude de Clifford et attrait physique
Comment profitez de l'effet de halo dans vos interactions ?

5.Développer son relationnel en agissant sur les interactions de la communication non-verbale

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Feuilles de présence, attestation de formation individualisée , document de satisfaction

DURÉE

1 jour soit 7h

TARIF

Intra : 1000€ net de taxe / jour
Groupe de 10 personnes maximum