

 Communication

# Le pouvoir du non-dit : maîtriser la communication au-delà des mots



À distance 495 \$

15 mai 2025 | 9:00 à 16:00

Inscriptions acceptées jusqu'au 1 mai 2025

15 places disponibles

## Contexte

La communication non verbale est basée notamment sur tous les autres signaux autres que les mots, comme : le gestuel y compris la posture, les expressions faciales, l'espace physique personnel ; le timbre de la voix, ainsi que les apparences physiques et vestimentaires. Son rôle devient alors primordial pour l'efficacité des interactions de la personne dans son environnement social en général. Succinctement, la formation en communication non verbale permettra une communication plus apparente et efficace tant sur le plan personnel que professionnel, via :

- Le développement d'un comportement communicationnel complémentaire qui renforcerait les habilités verbales, le pouvoir et le charisme des personnes intéressées, sachant qu'une grande partie de notre communication est basée sur des signaux non verbaux. De ce fait, cette formation cherche à fournir les outils d'analyse et de comportement nécessaire pour utiliser, principalement, des indices complémentaires afin de bien lire et d'interpréter les émotions, les attitudes et les intentions implicites et/ou explicites de toute autre personne.
- Le renforcement du pouvoir et du charisme chez les personnes formées moyennant la conscientisation et le contrôle de leur propre langage corporel pour optimiser leur dynamique sociale au sein de leurs équipes.
- La facilitation de communication interculturelle complexe.
- L'évitement du risque potentiel relatif aux comportements dangereux dissimulés.
- La création d'un environnement coopératif via l'instauration d'une ambiance de confiance, de sécurité et d'empathie qui permettrait de faciliter la relation avec les membres d'un groupe donné.

## Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, vous serez en mesure de :

- connaître l'importance de la communication non verbale ;
- comprendre le rôle du système limbique en communication ;
- pouvoir se servir des habilités non verbales pour améliorer ses performances sociales personnelles et professionnelles ;
- maîtriser la pratique, le décodage et l'interprétation de la communication non verbale ;
- identifier les signaux non verbaux les plus importants et pouvoir les interpréter et appliquer dans des contextes différents.

## Contenu

- Introduction : le pouvoir du non verbal
- Une rétrospective biologique et évolutive du cerveau humain
- Les signaux faciaux
- Les signaux des bras, des mains et des doigts
- Les signaux du torse, des hanches, de la poitrine et des épaules
- Les signaux des pieds et des jambes
- Détecter la tromperie et limite de la communication non verbale

## Approche pédagogique

L'approche pédagogique est composée d'exposés magistraux, de présentations interactives, de discussions d'équipe, d'échanges et de réflexions sur des mises en situation, ainsi que de cas vécus par les personnes participantes. La formation est principalement pratique, tout en se basant sur des concepts théoriques.

## Durée et unités de formation continue (UFC-UQO)

Cette formation est d'une durée de 6 h et donne droit à 0,6 UFC-UQO.

## Clientèle cible

Cette formation s'adresse aux gestionnaires, personnel professionnel, personnel travaillant en relation d'aide, dans le milieu carcéral, en libération conditionnelle et à toute personne désirant améliorer leurs compétences en communication non verbale.

## Logistique et déroulement

- Les groupes seront limités à un maximum de 15 personnes participantes.
- La formation se déroulera via la plateforme Zoom.
- Pour assurer une bonne qualité de connexion, un accès Internet à haute vitesse et un microphone sont nécessaires.
- Bien que l'utilisation d'un ordinateur soit privilégiée, d'autres dispositifs technologiques sont également acceptés.
- Afin de maximiser l'interaction et la dynamique de groupe, nous recommandons fortement l'utilisation d'une caméra.

# Personne formatrice

Le Pr **Issam Telahigue** cumule vingt-quatre ans d'expérience dans le domaine universitaire, de conseil en développement et en gestion internationale, ainsi que dans le domaine du tourisme. Il est spécialiste en psychologie du consommateur, marketing, communication intégrée, négociation internationale, gestion interculturelle, modélisation des comportements coopératifs et conflictuels des agents, gestion des projets internationaux, développement international, etc. Depuis 2008, le Dr Telahigue enseigne le marketing, le commerce international, la gestion de projets et la méthodologie quantitative en français, anglais et espagnol, dans plusieurs universités (Québec/Canada, France, République Dominicaine, Espagne). Il est actuellement professeur de marketing, de commerce international et de gestion de projets à l'UQO depuis 2011. Sa vaste expérience au sein de projets dans différents continents (Afrique, Europe, Amérique Latine et Amérique du Nord) fait de lui un excellent formateur dans le domaine de la communication, avec une compréhension approfondie de tous ses aspects complexes. Le Pr Telahigue est reconnu pour ses compétences pédagogiques, sa maîtrise de plusieurs langues et son approche multidisciplinaire de recherche en négociation internationale. Il est également passionné par la psychologie et les mathématiques, et détient un doctorat, une maîtrise et un MBA dans le domaine du marketing et de la gestion des affaires internationales, ainsi que des méthodes quantitatives. Dans l'ensemble, ces atouts font de lui une excellente ressource de formation dans le domaine en question.

---

<https://formation-continue.uqo.ca/formation-continue/pouvoir-du-non-dit-maitriser-communication-au-dela-mots>