



# Formations INDIVIDUELLES

## Synergologie et communication non verbale dans la vie professionnelle et la vie quotidienne

en présentiel et on-line

### Formation de Synergologue

L'Institut suisse de Synergologie propose ce cursus en « formation individuelle ».

Ce type de programme est particulièrement apprécié par les personnes ayant de grosses responsabilités ou un emploi du temps chargé : personnes à la tête d'une entreprise, d'un département soit dans le privé soit dans le public, experts (psychologues, auditeurs, ressources humaines, ...)

Le formateur peut adapter le rythme, la fréquence, la durée des sessions de formation en fonction de l'étudiant.

Ce programme mène à la certification de Synergologue, avec l'inscription au Registre officiel des Synergologues.

<http://registre.synergologie.org/registre-officiel/ethique/liste-officielle-des-synergologues>

Prix sur demande (par niveau)

### Formation et sensibilisation à la Synergologie

Sur la base d'un programme préparé sur mesure, l'étudiant se verra proposé des formations thématiques adaptées à ses besoins : Direction, négociation, vente, surveillance, entretien, évaluation, ...

#### OBJECTIFS :

- établir et maintenir une relation de confiance avec son client et ses différents partenaires
- anticiper et traiter les réticences, comprendre les signes d'appui ou d'ouverture pour conclure une entente

#### TECHNIQUES :

Par l'observation des différents croisements de main, des gestes de rejet, des positions sur la chaise et bien plus encore, vous développez des outils pour :

- Découvrir les signes de rapprochement, de fermeture, d'hésitation, de hausse de stress ou d'éloignement.
- Mieux comprendre votre interlocuteur et adaptez vos arguments en fonction des gestes observés
- Percevoir rapidement ce que l'autre ne dit pas.
- Construire un climat de confiance et de crédibilité par des attitudes et des comportements en fonction de ce qu'on décode de l'autre - Reconnaître le profil de ses interlocuteurs et leurs stratégies en identifiant leur force et faiblesse.
- Identifier et comprendre les signes de doutes et de fuites pour anticiper et traiter les objections.
- Comprendre une attitude corporelle précise sur la base de 10 à 15 points de lecture: comme l'entrée dans une pièce, la manière de se présenter, la poignée de main, ...
- Détecter les non-dits et les signaux indiquant que l'autre est prêt et les pièges à éviter.

Prix sur demande : selon nombre et durée des séances

**Ces formations sont aussi disponibles en anglais et ainsi qu'à Genève, Neuchâtel, Fribourg, Berne ou Zürich.  
Tarif intra-entreprise sur demande.**

Joëlle Rossier

Renseignements : +41 78 867 03 80 / [rossier@joellrossier.com](mailto:rossier@joellrossier.com)

La Convergence des talents & Expert en Intelligence de la communication

Recrutement & Conseil RH, Executive Search, Symbolon Profile Certified

Présidente de l'Association européenne de Synergologie - Directrice de l'Institut suisse de Synergologie

[www.synergologie.org](http://www.synergologie.org) / [www.synergologie.ch](http://www.synergologie.ch) / [www.joellrossier.com](http://www.joellrossier.com) / <https://synergologie-aes.eu/>