



CATALOGUE DE FORMATIONS

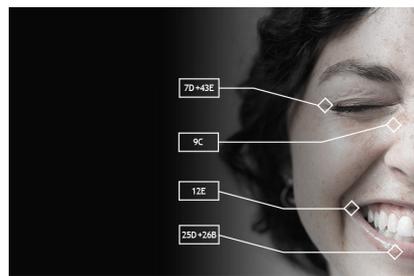
SOMMAIRE



DÉTECTER LE MENSONGE

19 CBCA

PAGE 3



DÉCODER LE NON VERBAL

7 émotions universelles

PAGE 4



DÉCUPLER SON IMPACT À L'ORAL

34 OSOIC

PAGE 5



MIEUX NÉGOCIER EN TOUTE CIRCONSTANCE

avec la négociation raisonnée

PAGE 6



INFLUENCER LES COMPORTEMENTS

10 techniques d'influence

PAGE 7

VOTRE FORMATION
SUR
MESURE

PRENEZ CONTACT AVEC NOUS !

info@othello.group



DÉTECTER LE MENSONGE

Avec les 19 Criteria Based Content Analysis (CBCA)

PRÉSENTATION

Qui n'a jamais rêvé de pouvoir **détecter le mensonge** chez les autres ? Recrutement RH, négociation commerciale ou interrogatoire policier sont autant de situations où savoir évaluer la crédibilité de son interlocuteur peut fournir un avantage crucial. Sans entraînement préalable, notre aptitude à distinguer mensonge et vérité n'est en réalité que de 54%. En participant à ce séminaire, vous apprendrez à ne plus vous fier à des **mythes** sur les signes du mensonge et à mieux **distinguer récits mensongers et véridiques**.

PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer sa capacité à évaluer la crédibilité d'un récit (policiers, journalistes, recruteurs RH, négociateurs, etc.). Aucune connaissance préalable requise.

OBJECTIFS

- Découvrir et reconnaître les **mythes** les plus répandus sur la détection du mensonge
- Assimiler notre **méthode en 5 étapes** pour détecter le mensonge en toute circonstance
- Reconnaître les **15 modes de mensonge** verbaux et non verbaux
- Introduire **19 critères CBCA d'évaluation** de la crédibilité
- Développer des **stratégies d'entretien cognitif**
- Évaluer des récits et des affaires parus dans la presse
- Mettre en pratique les connaissances acquises à travers des exercices en groupes

MÉTHODE

Les participants commencent par un **pré-test** évaluant leur faculté à repérer le mensonge sur des exemples réels avant formation, puis améliorent leur capacité à repérer les indices du mensonge à travers une série de présentations PowerPoint, de vidéos illustratives et d'exercices d'entraînement en groupe.

Cette formation repose intégralement sur un **contenu validé scientifiquement**.

INFOS PRATIQUES

- Durée : 1 journée
- Formats : 8 à 15 personnes / 30 à 50 personnes



7D+43E

9C

12E

25D+26B

DÉCODER LE NON VERBAL

Avec la palette des 7 émotions universelles

PRÉSENTATION

Notre **langage corporel** peut à la fois amplifier ou contredire notre communication orale : par une démarche qui exprime le pouvoir, des poignées de main qui se transforment en jeu de domination ou des expressions du visage qui trahissent nos vraies émotions, nous communiquons de manière non verbale des informations précieuses pour qui sait les **interpréter**. Cette formation vous donne les clés pour **décoder en temps réel** le langage corporel de vos interlocuteurs et booster votre propre communication non verbale.

PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer sa propre communication non verbale et mieux décoder celle des autres. Aucune connaissance préalable requise.

OBJECTIFS

- Améliorer sa capacité à analyser en temps réel le langage corporel de ses interlocuteurs
- Mieux utiliser sa propre communication non verbale pour booster ses interactions
- Découvrir les **7 expressions faciales** universelles d'émotions et leurs fonctions
- S'entraîner à reconnaître les **micro-expressions** sur des cas réels
- Apprendre à décoder le langage corporel de **l'attirance** et de la **séduction**
- Identifier les postures et gestes de **domination**
- Découvrir les mythes et réalités sur une bonne **poignée de main**

MÉTHODE

Les participants commencent par un **pré-test** évaluant leur faculté à repérer des signes rapides d'émotions sur le visage ("micro-expressions"), puis améliorent leur capacité à décoder le langage corporel à travers une série de présentations PowerPoint, de vidéos illustratives et d'exercices d'entraînement ludiques.

Cette formation repose intégralement sur un **contenu validé scientifiquement**.

INFOS PRATIQUES

- Durée : 1 journée
- Formats : 8 à 15 personnes / 30 à 50 personnes



DÉCOUPLER SON IMPACT À L'ORAL

Avec les 34 Othello's Scientific Oral Impact Criteria (OSOIC)

PRÉSENTATION

Savez-vous vraiment quelle impression vous donnez lorsque vous prenez la parole ? Avez-vous parfois le sentiment de ne pas être écouté, ou d'être mal compris ? Aimerez-vous être plus convaincant, plus captivant, plus **charismatique** ? Notre méthode unique et **scientifique** permet de mesurer et d'augmenter votre impact communicationnel à travers ses trois dimensions que sont le verbal, le paraverbal et le non verbal. Maîtrisez nos 34 OSOIC (*Othello's Scientific Oral Impact Criteria*) comme tout autant de tactiques de leadership.

PUBLIC

Toute personne régulièrement amenée à prendre la parole en public, à gérer ou s'intégrer au sein d'une équipe, ou souhaitant développer son aisance relationnelle.

OBJECTIFS

- Augmenter automatiquement son charisme grâce à l'utilisation combinée des **OSOIC**
- Améliorer sa présentation immédiate, adopter la bonne **posture**
- Maîtriser ses mouvements et déplacements, joindre le **geste** à la parole
- Trouver le ton, **gérer les silences**, adapter le rythme de sa parole
- Développer sa capacité à **improviser** et son **sens de la répartie**
- Développer la puissance de sa **voix** et capter l'attention en jouant sur les modulations
- Savoir *introduire / développer / conclure* ses discours et marquer les esprits

MÉTHODE

La formation mêle théorie et pratique, et utilise le **media training** comme outil privilégié. Nous réalisons un **bilan à l'oral** complet individualisé (verbal, paraverbal, non verbal) en début et fin de formation, et passons en revue tous les critères scientifiques d'impact à l'oral (**34 OSOIC**). Nous utilisons des **technologies de pointe** pour mesurer l'impact des participants sur le groupe et quantifier les progrès réalisés Avant vs Après formation.

INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 jours
- Formats : 6 à 14 personnes



MIEUX NÉGOCIER

EN TOUTE CIRCONSTANCE

Méthode de négociation raisonnée

PRÉSENTATION

Nos vies professionnelles sont tissées de **négociations**. Qu'il s'agisse des **relations** avec les partenaires, les équipes, les clients ou les fournisseurs. La négociation apparaît désormais comme un savoir-faire fondamental dans le parcours des chefs d'entreprise, des managers et des vendeurs. Ce séminaire propose, au fil de nombreux exercices et simulations, d'acquérir une **méthode générale de négociation** afin d'éviter les pièges souvent contre-productifs du négociateur instinctif et permettre de dégager les meilleurs accords possibles.

PUBLIC

Managers de l'entreprise privée, cadres des services publics, chefs d'entreprise fréquemment confrontés à des situations de négociation dans leur pratique professionnelle.

OBJECTIFS

- Maîtriser l'intégralité du processus de **négociation raisonnée**
- Suivre une méthode, de la **préparation** des échanges à la conclusion d'un **accord**
- Evaluer et favoriser la possibilité des accords **gagnant-gagnant**
- Maximiser la **valeur** créée à la table de négociation
- Acquérir les **techniques de communication** permettant de dépasser les blocages
- Construire des partenariats fiables et durables
- Apprendre à dégager non pas de simples accords, mais les **meilleurs accords possibles**

MÉTHODE

Les exercices permettront aux stagiaires de s'impliquer dans des situations de négociation très variées : entre individus, par groupes, par délégations. L'armature conceptuelle issue des théories de la négociation est dégagée dans un second temps, en prenant appui sur les expériences vécues par les participants.

Cette formation repose intégralement sur un **contenu validé scientifiquement**.

INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 journées
- Formats : 8 à 20 personnes



INFLUENCER

LES COMPORTEMENTS

Avec les 10 techniques fondamentales d'influence comportementale

PRÉSENTATION

Un bon produit ne suffit plus : il faut le faire connaître, le faire apprécier, le singulariser et l'achalander dans un contexte agréable. Les sciences du comportement mettent au point des techniques subtiles destinées à influencer le comportement du consommateur. Faisant appel à nos sens, ou se limitant à des mots clefs, phrases ou successions de comportements de la part des vendeurs, ces techniques d'influence sont d'autant plus efficaces que nous sommes souvent non-conscients de leur rôle et de leur pouvoir sur nos vies.

PUBLIC

Principalement les personnes travaillant dans la vente et le commerce auprès de clients ainsi que responsables commerciaux, de magasins, de développement marketing.

OBJECTIFS

- Renforcer l'**attrait** d'un produit ou service
- Découvrir les facteurs permettant de créer une **atmosphère positive** dans un magasin
- Maîtriser les techniques **non verbales** qui font vendre
- Connaître les procédures mentales agissant sur les **décisions d'achat** (*pied-dans-la-porte, porte-au-nez, vous-êtes-libre-de...*)
- Utiliser les **5 sens** du consommateur pour favoriser l'achat
- Apprendre à combiner les **techniques d'influence** pour multiplier leur impact

MÉTHODE

Présentation de méthodes opérationnelles d'influence du comportement d'achat testées en situations réelles, et ayant montré de manière expérimentale et rigoureuse leur efficacité sur le comportement des consommateurs (taux d'achat, panier moyen, jugement du personnel et du magasin, valorisation du produit, de la marque ou du magasin auprès d'autrui...). Cette formation repose intégralement sur un **contenu validé scientifiquement**.

INFOS PRATIQUES

- Durée : 1 journée
- Formats : 8 à 15 personnes / 30 à 50 personnes