



**ECOLE DES MANAGERS  
DES ENTREPRISES DE LA CONSTRUCTION**

# Vous rêvez de découvrir ce que l'autre ne vous « dit » pas ? Apprenez à décoder le langage non verbal de vos interlocuteurs !

*Recruter du personnel motivé, gérer des hommes, faire une première impression positive lors d'une négociation commerciale, remporter des négociations difficiles, voici quelques-uns des challenges que les dirigeants d'entreprises de construction doivent relever régulièrement, dans un secteur hyper concurrentiel et où la main d'œuvre qualifiée et motivée fait cruellement défaut.*

*La formation proposée par EMEC peut aider le dirigeant et ses collaborateurs GRH ou commerciaux dans les missions évoquées. En effet, elle leur permettra de découvrir les effets, positifs ou négatifs, que peut induire le langage non verbal dans toute communication. Ils seront préparés à décoder les messages « cachés » de leurs interlocuteurs dans diverses situations (recrutement, entretien d'évaluation, présentation en public, négociation commerciale ...) et seront à même d'optimiser leur propre langage non verbal. Le résultat : une communication plus efficace à tous niveaux !*

## Au programme (8h):

### **Matinée : Concepts et exemples concrets**

A partir d'exemples concrets de la vie politique, de la télévision et de situations mises en scène par des acteurs, les grands principes du décryptage du langage non verbal seront exposés (micro-mouvements, gestes, attitudes, expressions, look ...).

### **Après-midi : Atelier pratique**

En s'appuyant sur des exemples pratiques et des jeux de rôle, l'atelier pratique permettra aux participants d'exploiter les concepts présentés en première partie.

## Public-cible:

Cette formation s'adresse aux professionnels du secteur de la construction amenés à diriger/encadrer/recruter des collaborateurs : chefs d'entreprise, responsables/cadres du service GRH, responsables d'équipes, conducteurs/responsables de chantiers ainsi qu'à ceux ayant à mener des négociations commerciales ou en contact avec la clientèle (commerciaux, chargés de clientèle, responsables chantier ...).

**Frais d'inscription : 160 €**

### Aides au financement :



Formation agréée chèques-formation de la Région wallonne



Formation agréée FFC (ouvriers CP 124).



Ristourne de 20% aux entreprises affiliées à la CCW

### Membres fondateurs d'EMEC :



### Avec la collaboration de :



### L'EMEC remercie pour leur soutien :



## Formateur :

**Michel VANPE**, Consultant en gestion, organisation et gestion commerciale.

**Chantale REINBOLD**, psychothérapeute

### Inscriptions

Reportez-vous au bulletin d'inscription annexé ! Une fois celui-ci dûment complété, daté et signé, renvoyez-le à EMEC par courrier, mail ou fax.

## CONTACTS EMEC

**Monique Blavier**

**Sophie Schröder**

- rue de Wallonie, 21  
4460 Grâce-Hollogne
- Tél. : 04/247 68 96  
04/247 68 95
- GSM : 0495/58 17 84
- Fax : 04/247 68 98
- Courriel : info@emec.be

**www.emec.be**