

## DÉTECTION DES ÉMOTIONS, DU MENSONGE ET DE LA CRÉDIBILITÉ

CE PROGRAMME DE FORMATION, APPROUVÉ PAR LE  
DR PAUL EKMAN, EST FONDÉ SUR PRÈS DE 50  
ANNÉES DE RECHERCHES SCIENTIFIQUES PORTANT  
SUR LES ÉMOTIONS ET LE NON-VERBAL.

**L'OBJECTIF EST DE VOUS DONNER UN UN PREMIER NIVEAU DE CONNAISSANCE ET DE COMPÉTENCES POUR ÉVALUER LE SENS CACHÉ DES EXPRESSIONS DU VISAGE CHEZ VOTRE INTERLOCUTEUR, DÉCOUVRIR LES PREMIERS SIGNES DE MENSONGE ET VALIDER LA VÉRACITÉ D'UN DISCOURS.**

### LES OBJECTIFS



- Mieux comprendre la mécanique émotionnelle, chez soi et chez les autres
- Utiliser des éléments fiables et validés par la recherche pour reconnaître les émotions, la vérité et les mensonges chez les autres
- Lire les 7 émotions universelles sur les visages
- Reconnaître et identifier les micro-expressions faciales (MFE) en 1/25ème de seconde
- Développer sa capacité à reconnaître les émotions en action

### LES BÉNÉFICES



#### **Professionnellement :**

- Meilleure compréhension des émotions d'autrui
- Compétences de négociation accrues
- Développement des capacités de communication
- Développement de l'empathie
- Meilleure gestion des conflits et situations tendues

#### **Personnellement :**

- Qualité des relations interpersonnelles
- Compréhension de ses propres émotions et des déclencheurs
- Meilleure compréhension des relations

### NOS ENGAGEMENTS



Nous sommes persuadés qu'une formation se doit d'être pragmatique, et doit vous permettre de passer à l'action directement. C'est pourquoi ce programme d'une journée se compose de cas pratiques, d'exercices et d'ateliers, afin de développer votre capacité à reconnaître les émotions véritables (cachées ou non) chez les autres.

Au terme de la journée, vous aurez considérablement accru vos capacités à évaluer la crédibilité de vos interlocuteurs, à interagir avec les émotions que vous percevez, et à maintenir un dialogue constructif basé sur la véracité.



## LES DÉTAILS PRATIQUES



### LE CONTENU

#### Jour 1

- Les émotions : définition et caractéristiques
- Vérité et mensonge : les fondamentaux
- Définitions de la vérité et du mensonge et modèles psychologiques y afférents
- Les pensées et les émotions
- Les expressions faciales universelles
- Déclencheurs universels
- Les indicateurs clés
- Les micro-expressions
- Analyses de cas réels

### VOTRE FORMATRICE



Détentrice d'un Executive Master en Management délivré par la Solvay Business School, Samantha Hoggart a exercé différentes fonctions à responsabilités durant 15 ans, de chef d'équipe à directrice opérationnelle d'une PME employant 100 personnes. Coach certifiée ICF, elle est également formée en intelligence émotionnelle, détection des émotions, de la véracité et de la crédibilité chez Emotional Intelligence Academy et accréditée par le Dr Paul Ekman.

**Sa devise : *If nothing goes right, go left !***  
[Son profil complet](#)



#### LA DURÉE

1 jour



#### LE PUBLIC

Managers et dirigeants d'équipe  
Toute personne devant négocier, influencer ou convaincre  
Coachs, formateurs, recruteurs



#### LE LIEU

Silversquare  
Avenue Louise 523  
1050 Bruxelles



#### LE PRIX

750 € HTVA  
907,50€ TVAC

Vous souhaitez que cette formation aie lieu dans votre entreprise? Contactez-nous : [samantha@homemadecompany.be](mailto:samantha@homemadecompany.be)