

# Gestuelle visio

# facilitation

Fluidifiez et optimisez la qualité de vos échanges en visio.

Pliez selon ces pointillés horizontaux en second



Pliez selon ces pointillés verticaux en premier

## Utilisez l'aide-mémoire et exercez-vous en live !

Le temps d'acquiescer la gestuelle, placez cet aide-mémoire sur le bord de votre écran comme ci-contre, pendant la séance visio !

Pliez la feuille pour former le rebord papier d'accrochage à l'écran :  
1 > Selon les pointillés horizontaux  
2 > Selon les pointillés verticaux



# Gestuelle visio

# facilitation

## FORMULER UNE DEMANDE



Les réunions en «mode visio» facilitent nos besoins de collaborer à distance. La dématérialisation de ces assemblées pose toutefois souvent un problème de qualité de l'échange, et plus nombreux sont les participants, plus inaudible et improductive est la communication.

**La gestuelle de visio est une méthode de communication silencieuse, utilisant des mouvements de bras et de mains très utile pour permettre une meilleure fluidité au moment des interactions entre participants aux réunions virtuelles.**

Que cela soit dans le cadre d'une séance de construction collective (où la parole tournera entre les protagonistes) ou d'une visio-conférence (composée d'un orateur principal écouté par un public actif), la gestuelle visio suppose que la règle soit comprise et appliquée par tous pour émettre à bon escient et savoir réagir aux «interpellations gestuelles».

**Utilisez ces 8 gestes pour vous faire entendre en silence !**  
Imprimez ce document, pliez-le selon les indications pour le faire tenir sur votre écran en guise d'aide-mémoire des bons usages.

### FORMULER UNE DEMANDE

### ÉMETTRE UN RESENTI

- Demander la parole**  
= Lever la main
- Intervenir pour donner une courte précision**  
= Lever les deux index côte à côte
- Demander de clarifier un propos**  
= Former la lettre « C » avec la main
- Demander de revenir au sujet de la réunion**  
= Former un triangle en joignant les pouces et les index

- Montrer son adhésion**  
= Rotation des deux mains ouvertes
- Montrer son désaccord**  
= Rotation des mains doigts vers le bas
- Montrer que l'on a bien compris-on peut passer à la suite**  
= Rotation des index l'un autour de l'autre
- Montrer son opposition, Réfuter un propos**  
= Croiser les avants-bras poings fermés

## ÉMETTRE UN RESENTI



# EXALTIM

Facilitons votre capacité à produire de la valeur **MARKETING DESIGN INNOVATION**

EXALTIM est un bureau de consultants spécialisés dans l'intégration de processus marketing et entrepreneuriaux au sein des entreprises en dynamique de croissance !

**Ce document a été pensé «ÉCO-DESIGN» !**  
L'esthétique du graphisme est optimisée pour économiser l'encre nécessaire, à son impression. Si vous ne comptez pas utiliser de version papier, ne l'imprimez pas SVP.

**Vous pouvez partager et utiliser ce document gratuitement** à condition de respecter les contraintes de la licence CREATIVE COMMONS.  
1- Créditer EXALTIM comme auteur.  
2- Pas d'utilisation commerciale de tout ou partie du document.  
3- Modification ou transformation interdite.

[WWW.EXALTIM.COM](http://WWW.EXALTIM.COM)

Bureaux - Espace Goodking  
86 Avenue de la République  
59113 SECLIN

SASU au capital de 1 000 € - SIRET : 880 697 271 00018  
APE : 7022Z - RSC ARRAS

**EXALTIM**  
Équipe Marketing Externalisée