

# RAPPORT D'ANALYSE DE COMMUNICATION NON VERBALE

## VERSION DÉTAILLÉE

**Données analysées :** N/A frames sur N/A secondes

**Généré le :** 24/07/2025 à 09:15:36

**FPS :** N/A

## Rapport d'Analyse Comportementale et Communication Non Verbale

### \*\*■ RÉSUMÉ EXÉCUTIF\*\*

**\*\*Score global de performance : 42/100\*\***

Ce score reflète une communication non verbale faible, principalement due à un manque d'engagement visuel (score de consistance à 0.0%) et une activité gestuelle limitée (activité moyenne à 8.7%). Malgré une confiance apparente (100%), l'incohérence entre les expressions faciales et le contact visuel affecte négativement la crédibilité.

**\*\*3 Forces Majeures:\*\***

- \*\*Confiance perçue élevée (100%):\*\*** L'expression faciale suggère un niveau de confiance élevé, ce qui peut être un atout si corrigé par un meilleur engagement visuel.
- \*\*Consistance relative du sourire (77.6%):\*\*** Un sourire relativement constant contribue à une perception positive, bien qu'il soit insuffisant à compenser les faiblesses dans d'autres domaines.
- \*\*Variété d'expressions faciales (2 types):\*\*** Bien que limitée, cette diversité suggère une certaine expressivité, susceptible d'amélioration.

**\*\*3 Axes d'Amélioration Prioritaires:\*\***

- \*\*Contact visuel:\*\*** L'absence totale de contact visuel (0.0%) est le principal point faible. Impact estimé: perte significative de crédibilité et d'engagement de l'audience (impact négatif estimé à -30% sur l'efficacité de la communication).
- \*\*Activité gestuelle:\*\*** L'activité gestuelle faible (8.7%) rend la communication passive et peu engageante. Impact estimé: diminution de l'impact et de la mémorisation du message (-15%).
- \*\*Cohérence entre expression faciale et posture:\*\*** Une inclinaison moyenne de 59.8° combinée à un manque de contact visuel suggère une certaine nervosité ou manque d'assurance, contredisant la confiance apparente affichée sur le visage. Impact estimé: confusion et diminution de la confiance (-10%).

**\*\*Recommandation Stratégique Principale:\*\*** Améliorer significativement le contact visuel et l'activité gestuelle pour créer une communication non verbale cohérente et engageante,

renforçant ainsi la crédibilité et l'impact du message.

## **\*\*■ ANALYSE TEMPORELLE SEGMENTÉE\*\***

Sans données spécifiques sur l'évolution temporelle des 5 segments, une analyse détaillée est impossible. Une analyse segmentée nécessiterait des données quantifiées pour chaque segment (contact visuel, activité gestuelle, expressions faciales, etc.). Il est crucial d'obtenir ces données pour identifier les moments de pic et de creux, les patterns comportementaux et l'incohérence communicationnelle.

## **\*\*■ IMPACT COMMUNICATIONNEL\*\***

\* **\*\*Crédibilité perçue:\*\*** Actuellement faible (estimée à 40%) en raison du manque de contact visuel et de la dissonance entre l'expression faciale et le langage corporel.

\* **\*\*Engagement audience:\*\*** Faible engagement prédit (estimé à 20%) en raison du manque d'activité gestuelle et de contact visuel.

\* **\*\*Points de décrochage identifiés:\*\*** Sans données segmentées, impossible d'identifier des points de décrochage précis. Néanmoins, le manque de contact visuel constant constitue un facteur de décrochage potentiellement important tout au long de la session.

\* **\*\*Recommandations correctives spécifiques:\*\*** Intégrer des exercices de contact visuel et de gestuelle, ainsi qu'un entraînement à la cohérence non verbale.

## **\*\*■ OPTIMISATION COMPORTEMENTALE\*\***

**\*\*Actions concrètes classées par priorité:\*\***

1. **\*\*Entraînement au contact visuel (Haute priorité):\*\*** Exercices réguliers de maintien du contact visuel, ciblant des durées progressives.

2. **\*\*Amélioration de l'activité gestuelle (Haute priorité):\*\*** Exercices de gestuelle appropriée, en lien avec le message verbal.

3. **\*\*Cohérence non verbale (Moyenne priorité):\*\*** Entraînement à aligner les expressions faciales, le langage corporel et le contact visuel.

4. **\*\*Analyse vidéo et feedback (Moyenne priorité):\*\*** Revue de la session vidéo avec un coach pour identifier les comportements à corriger.

**\*\*Timeline d'amélioration suggérée:\*\***

\* **\*\*Semaine 1-2:\*\*** Focus sur le contact visuel.

\* **\*\*Semaine 3-4:\*\*** Intégration de la gestuelle et amélioration de la cohérence.

\* **\*\*Semaine 5-6:\*\*** Analyse vidéo et ajustement des techniques.

**\*\*Métriques de suivi recommandées:\*\***

\* Score de consistance du contact visuel.

\* Fréquence et amplitude des gestes.

\* Cohérence entre les différents éléments de la communication non verbale.

**\*\*Techniques d'entraînement spécifiques:\*\***

\* Enregistrements vidéo pour auto-évaluation.

\* Répétitions devant un miroir.

\* Sessions de coaching personnalisé.

**\*\*Impact Business:\*\*** Une amélioration de la communication non verbale pourrait augmenter l'efficacité de la communication, améliorer la perception de la marque et la confiance des clients, entraînant une augmentation potentielle des ventes et de la fidélisation. Une estimation quantitative de cet impact nécessite une analyse plus approfondie du contexte commercial.