

Dominique Molle



contact@b-lenos.com

Expert en non verbal, morphopsychologie, coach psycho-émotionnel et naturopathe

Dominique Molle, expert en psychologie et communication, a débuté sa carrière dans les sciences humaines en 1992, se spécialisant rapidement en sophrologie analytique et mythothérapie. Grâce à la morphopsychologie, il approfondit sa compréhension de la psyché humaine et de l'analyse non verbale. Co-fondateur de CLF Association, il dispense des formations en développement personnel et professionnel, tout en contribuant à des publications et conférences sur l'analyse et la communication non verbale. Actuellement à la tête de Facing Europacorp, il se spécialise dans la formation en morphopsychologie et la prise de parole en public, affirmant son expertise en communication non verbale et leadership.

Formations en relation avec la communication non verbale et la psychologie :

1992-1997 - Après des études en sciences sociales, Dominique Molle commence à s'intéresser au monde de la psychologie appliquée à travers des cours en sophrologie analytique et mythothérapie sous la tutelle de Bernard Roussel.

1996-1999 - Suite à cette expérience, il cherche à comprendre en profondeur les ressorts de la psyché humaine grâce à l'analyse non verbale et plus précisément en étudiant la morphopsychologie.

Document actualisé le 13/11/2024

B-LENOS – 10 Rue Blacas 06000 Nice – Siret : 91833951600026 – Enregistré sous le n°93840481784 auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 8559A – TVA : FR19918339516 – RCS : Nice B 918 339 516 – Capital : 1000 € – Tel : 0670090251 – Email : contact@b-lenos.com – Site internet : <https://b-lenos.com/>



En 1999 - il obtient son diplôme de morphopsychologue auprès de l'organisme CEPHA. S'ensuivent plusieurs années de formations diverses sur l'application la morphopsychologie et autres outils du non verbal appliqués à divers secteurs (couple, sexualité, criminologie, politique, ressources humaines, enseignement, etc.)

2000-2002 - Toujours en suivant diverses formations et notamment en thérapies brèves (PNL, analyse transactionnelle, hypnose etc.), il travaille comme commercial pour la société Nestlé et c'est au sein de cette société qu'il découvre, sous formes de séminaires, les applications de la psychologie comportementale au monde professionnel.

2002-2005 - Dominique Molle forme les effectifs du domaine de la haute sécurité. Il y enseigne la détection de comportements potentiellement suspects sur base de ANV (Analyse Non Verbale).

Il valide également sa formation « d'agent de protection rapprochée » lui donnant l'opportunité de manager des équipes, de dispenser des cours de communication relative à ce secteur et d'animer des ateliers concernant la gestion de l'agressivité.

2004-2008 - Dominique Molle se forme en naturopathie dans deux écoles du Grand-Duché du Luxembourg et de Bruxelles.

Grâce à la naturopathie, il comprend les liens qui existent entre la santé "organique" et la santé mentale.

C'est à partir de là qu'il découvre des outils essentiels de compréhension humaine comme la psychogenèse structurale, la psycho-immunologie, la morphopsychologie appliquée à la santé etc.

Outre son circuit de formation "classique", il participe à des ateliers sur le décodage des rêves, l'analyse des tests projectifs, la psycho-généalogie, les thérapies post-traumatiques et la psychologie des profondeurs.

2006-2008 - Dominique Molle est engagé comme formateur à l'Ifapme (Belgique) pour enseigner les bases de l'analyse non verbale appliquée à la communication dans la vente (entre le vendeur et le client).

Parallèlement il devient l'un des représentants de l'ISMA et dispense des cours de self défense et de gestion de conflits.

2008-2020 - Il co-fonde CLF Association est la Première Société francophone (agrée opérateur de formation région wallonne) à prodiguer des formations et des coachings personnalisés dans le monde du développement personnel et professionnel auprès d'entreprises.

Dominique Molle est formateur mais aussi coach auprès de particuliers, d'organisations et de sociétés diverses.

C'est pendant cette période qu'il donne de multiples conférences sur l'application du non verbal à divers secteurs d'activité.

Document actualisé le 13/11/2024

B-LENOS – 10 Rue Blacas 06000 Nice – Siret : 91833951600026 – Enregistré sous le n°93840481784 auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 8559A – TVA : FR19918339516 – RCS : Nice B 918 339 516 – Capital : 1000 € – Tel : 0670090251 – Email : contact@b-lenos.com – Site internet : <https://b-lenos.com/>



Il devient aussi rédacteur d'articles pour le « Le Soir Mag » et la « Revue interne de la jeune chambre du commerce » pour écrire sur l'analyse non verbale appliquée aux hommes politiques belges et à diverses célébrités.

Il crée plusieurs formations professionnalisantes dont les formations « coach bien-être », “coach psycho-émotionnel”, qui ont été reconnues par la région wallonne comme étant un des nouveaux métiers à part entière mais aussi “Morphopsychologie”, “ Orientation scolaire et professionnelle).

Il est aussi membre fondateur de la « Fédération Européenne des Praticiens de santé » et de l'ASBL « Héros-IQ » dont le but est de dispenser des formations (prise de parole et préparation à l'entretien d'embauche) auprès des écoles secondaires et supérieures.

Ces 12 années chez CLFAssociation lui ont permis de travailler et d'acquérir une expérience de terrain solide et de nombreuses compétences dans divers secteurs d'activité variés.

Dominique Molle continue de se former en : « Principes appliqués de philosophie asiatique » (Institut Delcroix Liège) et en « Hypnose américaine » (national guild of hypnotists).

2020-2023 - Il fonde Facing Europacorp, organisme de formation en ligne dans lequel il dispense des formations et coachings (pour particuliers, entreprises ou organisations) en morphopsychologie et en psychologie mais dispense aussi des formations en présentiel à un niveau international (Belgique, France, Maroc, Grand-Duché du Luxembourg, États-Unis).

Il se spécialise dans les coachings d'orientation (déjà en application en 2008 chez CLFAssociation) pour jeunes adultes (choix d'études supérieures) et adultes (réorientation professionnelle) mais aussi dans les coachings en Prise de parole en public auprès d'hommes et de femmes d'affaires ou politiques.

Aujourd'hui, Dominique Molle possède une communauté répartie sur plusieurs réseaux sociaux: Facebook, YouTube, Instagram, TikTok pour lesquels il anime des lives et crée du contenu vidéo concernant l'analyse non verbale, la morphopsychologie, la psychologie, la philosophie, le développement personnel etc.

Il est aussi l'auteur du livre « Les clés pour devenir un « bon morphologue ».

Expériences complémentaires :

2014 – 2023 - Dominique Molle est membre actif du Rotary international. Il est Président de la commission « Communication et Recrutement » mais aussi passe à la Présidence du Club RC Fleurus.

Il développe, en parallèle, un parcours au niveau du district 2150 où il est, entre autres, Adjoint du Gouverneur.

Document actualisé le 13/11/2024

B-LENOS – 10 Rue Blacas 06000 Nice – Siret : 91833951600026 – Enregistré sous le n°93840481784 auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 8559A – TVA : FR19918339516 – RCS : Nice B 918 339 516 – Capital : 1000 € – Tel : 0670090251 – Email : contact@b-lenos.com – Site internet : <https://b-lenos.com/>



Il est actuellement Fondateur et Président du RC Mons Meet up et Officier de District de la commission « Recrutement » où il collabore étroitement avec la France, le Grand-Duché du Luxembourg et la Suisse.

Il intervient aussi auprès de clubs en difficulté en tant que coach et aide les Présidents de club à mieux manager leurs équipes.

Il est décoré à trois reprises par le Polaris Fellow (distinction du Rotary international).

Compétences acquises :

Entretiens individuels thérapeutiques (en coaching holistique) : Entretiens personnalisés favorisant le bien-être émotionnel et physique.

Anamnèse, bilans, programmes personnalisés : Capacité à recueillir des informations pertinentes, évaluer les besoins, et concevoir des programmes « santé » adaptés.

Gestion des émotions, douleurs, stress, phobies, et dépendances : Expertise dans l'accompagnement pour la gestion émotionnelle, la réduction du stress, et la prise en charge des phobies et dépendances.

Prévention et éducation à la santé : Connaissance approfondie des principes de prévention et capacité à éduquer sur les pratiques pour une santé optimale.

Techniques de relaxation, hypnose, PNL : Maîtrise des techniques de relaxation, de l'hypnose, et de la PNL pour favoriser le bien-être psychologique et physique.

Formations, ateliers, conférences, séminaires : Aptitude à concevoir et animer des formations, des ateliers, des conférences, et des séminaires pour transmettre les connaissances et permettre aux participants de se sentir confiant et légitime pour transmettre à leur tour.

- Expertise en morphopsychologie
- Coaching psycho émotionnel (gestion des émotions et mécanismes psychologique)
- Techniques de relaxation, hypnose, PNL, sophrologie
- Psychologie et compréhension des mécanismes inconscients
- Facilité de communication et de transmission

Ces nombreuses expériences et compétences variées et approfondies font de Dominique Molle, un professionnel expert et compétent dans le domaine de la communication non verbale et la prise de parole en public.

Document actualisé le 13/11/2024

B-LENOS – 10 Rue Blacas 06000 Nice – Siret : 91833951600026 – Enregistré sous le n°93840481784 auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 8559A – TVA : FR19918339516 – RCS : Nice B 918 339 516 – Capital : 1000 € – Tel : 0670090251 – Email : contact@b-lenos.com – Site internet : <https://b-lenos.com/>

De plus, Dominique Molle a également développé une solide expérience dans le monde de l'entrepreneuriat ce qui lui permet d'être un professionnel de terrain qui a une réelle plus-value à apporter à travers ses enseignements.

Pour terminer, Dominique Molle a créé sa propre méthode dans l'analyse de la morphopsychologie et de la communication non verbale (méthode Facing).

Liste (non exhaustive) des formations dispensées par Dominique Molle dans le domaine de l'entrepreneuriat

- Accueil client (Forem)
- Améliorer sa présentation grâce à l'analyse verbale et non verbale (Forem Charleroi)
- Détection de comportements potentiellement suspects (HSTC Luxembourg)
- Application de la morphopsychologie aux entretiens judiciaires (Police de Bruxelles)
- Morphologie et expressions faciales (Police)
- Déjouer les manipulations (Conseil du contentieux des étrangers, Bruxelles)
- Comment détecter et déjouer le harcèlement urbain (Conseil du contentieux des étrangers, Bruxelles)
- Déjouer les manipulations (ville de Mons)
- Déjouer les tentatives de corruption (ville de Mons)
- Neuromarketing (Maisons du Monde, GD Luxembourg)
- Gestion d'agressivité (Performe, GD Luxembourg)
- Initiation à la morphopsychologie (IFAPME Mons, Charleroi)
- La psychologie de la vente (IFAPME Mons, Charleroi)
- La morphopsychologie et la santé (IFAPME Mons, Charleroi)
- Neuromarketing (IFAPME Mons, Charleroi)
- Morphopsychologie et naturopathie (ESH, Bruxelles)
- Conseils en communication verbale et non verbale (Parlement wallon)
- Conseils pour la communication verbale et non verbale (Parlement européen)
- Chargé de cours en morphopsychologie (BSCA Charleroi Airport)
- Comment mieux développer son leadership grâce au non verbal (JCI Jeune chambre du commerce, Bruxelles)
- Neuromarketing (Haute école Condorcet, ATH, section ingénieur)
- Comment développer son leadership (haute école Condorcet, ATH, section ingénieur)
- Comment mieux manager avec la communication verbale et non verbale (Haute école Condorcet, ATH, section ingénieur)
- Comment réussir ses présentations orales (Haute école Condorcet Mons, section soins infirmiers)
- Comment mieux communiquer dans la relation d'aide (La samaritaine, Charleroi, section soins infirmiers)
- Comment améliorer sa communication en équipe (Hôpital Vincent Van Gogh, Charleroi)
- Comment mieux manager son personnel (Hôpital Vincent Van Gogh, Charleroi)

Document actualisé le 13/11/2024

- Comment réussir ses présentations grâce à la maîtrise de sa gestuelle (Université Saint-Louis, Bruxelles)
- Gestuelle de séduction (Centre au-delà des yeux, Liège)
- Les gestes de la vente (MWR Life, Paris)
- La morphologie appliquée à la vente (MWR Liffe, Paris)
- La morphologie appliquée à la vente (Dreamtrip, Puy-du-Fou)
- Recrutement et l'analyse non verbale (Dreamtrip, Puy-du-Fou)
- Technique de management (Subway, Paris)
- Analyse du bilan organisationnel (Subway Paris)
- Prise de parole en public (AR Vauban, Charleroi)
- Comment se présenter dans un entretien d'embauche (AR Vauban, Charleroi)
- Prise de parole en public (Université du travail, Charleroi)
- Comment se présenter lors d'un entretien d'embauche (Université du travail, Charleroi)
- Prise de parole en public (Les Marlares, Charleroi)
- Comment se présenter lors d'un entretien d'embauche (Les Marlares, Charleroi)
- Prise de parole en public (Pierre Paulus, Châtelet)
- Comment se présenter lors d'un entretien d'embauche (Pierre Paulus, Châtelet)
- Prise de parole en public (Pierre Paulus, Châtelet)
- Comment se présenter lors d'un entretien d'embauche (CEFA, Morlanwelz)
- Comment éviter les conflits (ARAL, Luxembourg)
- Méthodologie de travail (CEFA, Morlanwelz)
- Morpho-management (Caterpillar)
- Les gestes de la vente (Total Energie, La Louvière)
- Morphologie et gestion de client (Total Energie, la Louvière)
- Les gestes de la vente (Chambre du commerce, Le Roeulx)
- La morphopsychologie appliquée à la vente (Inter-entreprise chambre du commerce, Mons) récurrence
- Conseil en gestuelle diplomatique (Consulat Guinée)
- Conseil en gestuelle diplomatique (Consulat Cameroun)
- Comment mieux profiler pour un meilleur accompagnement de carrière (CEFORA)
- Morpho management (Ciney expo)
- Argumentation en techniques de vente (Ciney Expo)
- Mieux argumenter sur ses produits en fonction des typologies (Belfius, BNP Paribas)
- Comment booster ses ventes grâce à la communication verbale et non verbale (Belfius, Lodelinsart)
- Initiation la morphopsychologie (AWEX, Charleroi)
- Formation en bilan organisationnel (Auto-école, Feux-vert Waterloo)
- Gestion de conflits (Auto-école Feux-vert, Waterloo)
- Management d'équipe (Auto-école Feux-vert, Waterloo)
- Comment mieux communiquer (Auto-école Feux-vert Waterloo)
- Détection de comportement suspect (Hermès, GD Luxembourg)
- Formation en bilan organisationnel (Auto-sécurité Bruxelles, Mons)
- Gestion de conflits (Auto-sécurité Bruxelles, Mons)
- Management d'équipe (Auto-sécurité Bruxelles, Mons)
- Comment déjouer les tentatives de corruption (Auto-sécurité Bruxelles, Mons)
- Accueil clients (Auchan, GD Luxembourg)
- Morpho-management (Nestlé)

Document actualisé le 13/11/2024



- Comment mieux gérer ses équipes (ETA, Enghien)
- Comment éviter l'escalade (ETA, Enghien)
- Morpho-management (McDonald, Mons)
- Prise de parole en public (McDonald, Mons)
- Détection de comportement suspect (HM, GD Luxembourg)
- Prise de parole en public spécifique à la politique (MR, PS)
- Prise de parole en public devant les médias (FEE)
- Gestion du stress et de l'agressivité (ICDI)
- Formation en psychologie (Facing Europacorp)
- Formation en psycho-analyse (Facing Europacorp)
- ...

Document actualisé le 13/11/2024

B-LENOS – 10 Rue Blacas 06000 Nice – Siret : 91833951600026 – Enregistré sous le n°93840481784 auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 8559A – TVA : FR19918339516 – RCS : Nice B 918 339 516 – Capital : 1000 € – Tel : 0670090251 – Email : contact@b-lenos.com – Site internet : <https://b-lenos.com/>