

COMMUNICATION NON-VERBALE

Intelligence
Relationnelle

Méthodes pédagogiques

Alternance de :

- Apports théoriques
- Cas pratiques et exercices
- Tests de personnalités remis aux stagiaires
- Mises en situation professionnelle

Ressources pédagogiques

Support de formation remis aux participants, exercices...

Moyens techniques

- Plateforme Zoom (si formation à distance)
- Dispositions d'accueil nécessaires en cas d'intervention sur site : salle de formation, vidéoprojecteur, support de projection, paperboard ou tableau.

Suivi et évaluation

Pour assurer un suivi individuel, *Be Change Become* a mis en place 3 types d'évaluation :

- Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : exercice, test de positionnement, ou réponse à un questionnaire. Cette évaluation permet à chaque apprenant d'apprécier sa progression et déterminer les actions à engager pour ancrer ses acquis.
- Une évaluation de la satisfaction de chaque participant est réalisée en ligne.
- Les appréciations de la formatrice viennent compléter ces évaluations et valider les apprentissages par un questionnement ouvert à l'issue de chaque session.

Une attestation de fin de formation est remise, ainsi qu'un certificat de réalisation.

Durée :
1 jour (7h)

Tarif :
2 000,00 €
HT

Conditions tarifaires

Prix pour un groupe de 12
personnes maximum

Prérequis

Aucun

Handicap

Pour toute personne en
situation de handicap, merci de
nous contacter aux coordonnées
ci-dessous

Contactez-nous

Be Change Become

Marie-Caroline Keszler

06 13 82 62 31

bechangebecome@gmail.com

Formatrice

Marie-Caroline Keszler

Marie-Caroline est coach
professionnelle certifiée et
spécialiste soft-skills.

Diplômée d'un DEA (Master de
Recherche) en Modélisation
Economique de l'Université
Paris-Dauphine-PSL, elle a plus
de 15 ans d'expérience en
pédagogie et création de
contenus.

COMMUNICATION NON-VERBALE

Intelligence
Relationnelle

OBJECTIFS

- Prendre conscience de ce que l'on renvoie dans sa communication
- Regarder différemment son interlocuteur.
- Apprendre à écouter le non-verbal chez soi et chez l'autre
- Développer une communication plus juste et ajustée à son interlocuteur.

Programme

Public cible : Tout collaborateur ayant une fonction commerciale, d'encadrement ou de recrutement. Toute personne qui souhaite améliorer sa communication interpersonnelle.

→ Comprendre et identifier les mécanismes du non-verbal

- La perception du non-verbal dans la communication
- Repérer les différentes formes de communication non-verbale
- Analyser sa connaissance du non-verbal

Expérientiel

Mises en situations et jeux de rôles

N.B. : Le contenu de la formation sera ajusté lors d'un call de cadrage avec le client.

→ Pratiquer sa communication non-verbale

- L'outil de la synchronisation
- La communication non-verbale en télétravail
- La communication non-verbale en situation professionnelle (négociation, prise de parole...)

Expérientiel

Exercice d'introspection : Identifier ses modes de communication non-verbal et se mettre à la place de l'autre

Exercice de proxémie, mises en situations et jeux de rôles

→ Apprendre à communiquer autrement

- Les enjeux d'une communication plus juste
- Savoir écouter son non-verbal et celui de l'autre
- Développer une vue d'ensemble et rechercher la cohérence

Expérientiel

Exercice personnel : Analyse de ma perception du non-verbal - Définition d'objectifs et construction d'un plan d'action pour développer ses capacités de communication.