

Het belang van non-verbale communicatie in de professionele wereld - Workshop

DOELSTELLINGEN

Ontdek de kracht van non-verbale communicatie tijdens een interactieve workshop die specifiek gewijd is aan de toepassing ervan binnen de financiële sector. Door gebaren, gezichtsuitdrukkingen en lichaamstaal te leren interpreteren, zul je je professionele (klanten, prospects, concurrenten, ...) en persoonlijke (collega's) interacties in de financiële wereld verbeteren.

Deze praktische workshop zal je begeleiden door de basisprincipes, culturele nuances en dagelijkse toepassingen van non-verbale communicatie. Onze praktische benadering kenmerkt deze workshop: geen theoretische verveling! Voorbeelden, praktijkgevallen en rollenspellen zullen je in de realiteit onderdompelen en je in staat stellen de behandelde concepten direct in de praktijk om te zetten.

De doelstellingen van deze opleiding zijn als volgt:

- een diepgaand begrip verwerven van de basisprincipes van non-verbale communicatie, waaronder gezichtsuitdrukkingen, lichaamstaal en houdingen, om signalen nauwkeurig te interpreteren en uit te zenden;
- de verworven kennis toepassen in dagelijkse situaties, in kleine en grotere groepen, en tijdens professionele onderhandelingen, om communicatie te verbeteren en interacties positief te beïnvloeden;
- het begrip van de invloed van culturele aspecten op non-verbale communicatie vergroten en vaardigheden ontwikkelen om gevoelig door deze culturele nuances te navigeren in een steeds diverser wordende professionele wereld;
- non-verbale communicatie strategisch toepassen in professionele situaties zoals verkoop, onderhandelingen en besluitvorming, om efficiëntie te optimaliseren en positieve resultaten te behalen;
- een doordachte benadering ontwikkelen ten opzichte van non-verbale communicatie, waarbij zowel de voordelen als de beperkingen worden erkend, en het bevorderen van ethisch gebruik van deze vaardigheden in een professionele context.

Deze training, aangepast aan de financiële sector, zal je verrijken met concrete tips voor onmiddellijke praktische toepassing.

SAMENVATTING

Categorie:

- Persoonlijke ontwikkeling

Niveau:

Basic

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 550.00
- Niet-lid: € 650.00
- Partner BZB: € 550.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

DOELGROEP

Deze opleiding kan worden gevolgd door verschillende doelgroepen, waaronder:

- personen werkzaam op het gebied van communicatie, marketing, verkoop en public relations, die hun vaardigheden willen verbeteren voor effectievere communicatie;
- leidinggevend, managers en managers die hun vermogen willen verbeteren om interacties binnen hun teams en in besluitvormingscontexten te bevorderen en te beïnvloeden
- HR-managers en HR-professionals die hun vaardigheden willen verfijnen voor een betere beoordeling van kandidaten en effectief beheer van professionele relaties;
- iedereen die actief is in multiculturele professionele omgevingen, waar gevoeligheid voor culturele nuances van non-verbale communicatie essentieel is.

VEREISTE VOORKENNIS

Basic level opleiding: deze opleiding vereist geen voorkennis en behandelt de basisprincipes van het onderwerp.

PROGRAMMA

INHOUD

DEEL 1: Inleiding tot non-verbale communicatie

- Definitie van non-verbale communicatie
- Context en culturele invloeden
- Genetische/biologische aspecten
- De drie menselijke hersenen
- Fundamentele principes van non-verbale communicatie
- Belang van non-verbale communicatie in communicatie
- Structuur van non-verbale communicatie
- Congruentie en zijn grenzen
- Gezichts- en lichaamsexpressies

DEEL 2: Non-verbale communicatie in het dagelijks leven

- Eerste contact en impact
- Non-verbale communicatie in kleine groepen: posities, territoria, machtsverhoudingen
- Betekenisvolle gebaren: handpalmen, handen, index, ondersteuning van woorden, posities, enz.
- Non-verbale communicatie in grote groepen: basis, houdingen, gebaren, glimlachen, observatie
- Non-verbale communicatie in een dialoog: doelen, spiegelen, de ander aanraken, het eigen gezicht aanraken, ogen, handen
- Non-verbale communicatie bij onderhandelingen: posities, territoria, machtsverhoudingen, invloed van besluitvormers
- Non-verbale communicatie in een "verkoop" situatie: tekenen van besluitvorming, post-COVID

DEEL 3: Tips, trucs, suggesties, ideeën, "praktijkgevallen"

Deze sectie biedt praktische tips, trucs en concrete voorbeelden om het begrip en de toepassing van non-verbale communicatie te versterken. Casestudy's worden gebruikt om de behandelde concepten te illustreren en een effectieve integratie van de verworven vaardigheden mogelijk te maken.

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 1 lesdag (6 lessen)
- **Uren:** 09:00 tot 17:00
- **Plaats:** Febelfin Academy: Phoenix building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een 'Klassikale opleiding' volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform, aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie,

audiovisuele fragmenten, ...).

Opleidingsmateriaal: PowerPoint presentatie