

Activités pédagogiques basées sur la prédiction

L'Échelle d'Estimation (ex. Formation Vente)

Aider les apprenants à prendre conscience de leurs capacités et à ajuster leurs pratiques de persuasion en vente.

Animation :

👉 Avant de commencer une séquence, par exemple, sur la persuasion en vente, posez la question suivante :

« Sur une échelle de 1 à 5, à quel point pensez-vous être capable de convaincre un client hésitant sans insister ou forcer la vente ? »

👉 Allouez 1-2 minutes de réflexion. Chaque apprenant note son score sur un post-it (sans en discuter). Puis, présentez les techniques de persuasion (indispensable de la séquence).

👉 Après quoi, leur proposer une application pratique sur un cas réel en lien avec leur contexte professionnel 3-5 minutes (mini-simulation - rapide).

👉 Puis, demandez-leur de noter à nouveau leur capacité sur l'échelle de 1 à 5 sur un post-it différent.

👉 Prenez des réponses à la volée pour échanger sur les écarts entre leurs prédictions et leur nouvelle perception.

👉 Annoncez l'étape de pratique

Bénéfice : Cette activité favorise une prise de conscience immédiate et engageante sur l'évolution des compétences en persuasion.

Devinez les Chiffres ! (ex. Formation Communication & Influence)

Montrer l'importance du langage non verbal et briser les idées reçues sur la communication.

Animation :

👉 Avant d'aborder l'impact du non-verbal, demandez aux apprenants :

« *D'après vous, quel pourcentage du message est transmis par les mots, le ton de la voix et le langage corporel ?* »

👉 Prenez les réponses à la volée et notez les estimations sur un paperboard.

👉 Présentez les chiffres issus des recherches (par exemple, la règle de Mehrabian : 7% mots, 38% voix, 55% langage corporel) et comparez avec les prédictions du groupe.

👉 Demandez-leur ce que cela change dans leur approche de la communication.

👉 Puis passez à l'étape de pratique.

Bénéfice : Une activité rapide et percutante qui ancre un concept clé en confrontant anticipation et réalité.