FORMATION

FORMATION – CLÉS DE L'EFFICACITÉ COMMERCIALE GRÂCE À L'IMPROVISATION

Théâtre à la Carte Digital Generation

Mise à jour 2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

• Découvrir les techniques de l'improvisation théâtrale et identifier leurs bénéfices en contexte de relation commerciale
• Présenter son offre commerciale de manière efficace et convaincante
• Travailler sa posture d'écoute
• Apprendre à mieux s'adapter à son interlocuteur
• Optimiser ses négociations commerciales
• Fidéliser ses clients et en conquérir de nouveaux

2 JOURNÉES

COMMERCIAUX (8 À 12 PARTICIPANTS)

PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE
12 STAGIAIRES MAXIMUM

CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLÉCTIONNER DES DATES DE FORMATION

FORMAT CLASSIQUE :
1 COMÉDIEN FORMATEUR, SAYNÈTES EN VIDÉO, JUSQU'À 3 MISES EN SITUATION.

1600 EUROS

FORMAT PREMIUM :
2 COMÉDIENS FORMATEURS, SAYNÈTES JOUÉES EN LIVE, JUSQU'À 5 MISES EN SITUATION.

2200 EUROS

AUCUN PRÉREQUIS N'EST DEMANDÉ POUR PARTICIPER À CETTE FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Saynètes
- Vidéos
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Echanges interactifs
- Présentation Powerpoint
- Plateforme LMS

Les moyens et supports mobilisés sont employés en fonction des besoins identifiés lors du questionnaire de positionnement.

Nos formateurs sont des experts de la thématique et reconnus dans le métier : consultez leur profil dans notre CVthèque accessible en ligne.

Certification non concernée

CONTENU DE LA FORMATION

AXE 1

Découvrir les techniques de l'improvisation théâtrale et identifier leurs bénéfices en contexte de relation client ou commerciale

Initiation à l'improvisation
• Se mettre en condition et s'initier à l'improvisation à travers des exercices de base accessibles à tous
Les piliers de l'improvisation
• Mettre à jour les 5 piliers comportementaux de l'improvisation : écoute, acceptation, confiance, prise de lead et lâcher
prise
• Prendre conscience des bénéfices de ces clés comportementales

AXE 2

Acquérir les connaissances nécessaires pour améliorer son efficacité commerciale

Apports pédagogiques, exercices et échanges
• Les éléments incontournables d'un échange efficace
• Les qualités d'un bon communiquant
• La posture d'écoute
• Les profils couleurs : s'adapter à son interlocuteur

AXE 3

S'entraîner grâce à l'improvisation et aux mises en situation

Exercices d'improvisation spécifiques avec débriefs
• Travailler sa capacité d'écoute et d'acceptation
• Travailler sa confiance et sa force de conviction
• Développer sa répartie grâce au lâcher prise
Mises en situation
• Présenter son offre de manière à marquer les esprits
• Identifier les besoins d'un client
• S'adapter au profil de son interlocuteur
• Gérer des remarques négatives
• Optimiser sa négociation
• Fidéliser un client

ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION EN OPTION