

### 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 SÉLECTIONNER DES  
DATES DE FORMATION



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

2200 EUROS



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

3600 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 communicant
- 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