

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir les techniques de l'improvisation théâtrale et identifier leurs bénéfices en contexte de relation commerciale
- Comprendre la notion d'écoute active
- Identifier et apprendre à s'adapter à son interlocuteur
- S'entraîner à utiliser les clés comportementales d'une relation commerciale efficace



1 JOURNÉE



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.

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 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 en contexte de relation commerciale

AXE 2

Acquérir les connaissances nécessaires pour établir une relation commerciale efficace

Apports pédagogiques, exercices et échanges

- La posture d'écoute et l'écoute active
- Les profils couleurs : identifier et s'adapter à son interlocuteur

AXE 3

S'entraîner grâce à l'improvisation

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

AXE 4

Conclure et prendre des engagements

Ateliers de théâtre action

- Synthétiser les notions abordées pendant la formation

Plan d'action individuel

- Se fixer des objectifs individuels et se donner une limite de temps pour les atteindre

ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION EN OPTION