FORMATION

FORMATION – PRÉSENTER SON OFFRE COMMERCIALE GRÂCE À L'IMPROVISATION

Mise à jour 2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir les techniques de l'improvisation théâtrale et identifier leurs bénéfices en contexte de présentation commerciale
- Identifier les éléments incontournables d'une bonne communication et les qualités d'un communiquant efficace
- S'entraîner à utiliser les outils d'une communication impactante grâce à l'improvisation

1 JOURNÉE

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 présentation 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 présentation commerciale

AXE 2

Acquérir les connaissances nécessaires pour établir une communication efficace et une présentation impactante

Apports pédagogiques, exercices et échanges

- Les 3 phases de l'échange (accueil, développement, conclusion)
- Les qualités essentielles d'un communicant efficace et convaincant

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