

### 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 communicant 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 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 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