

QUE LA FORCE COMMERCIALE SOIT AVEC VOUS



FORMATION SKYWALKER

Éviter le côté obscur et être acteur de sa réussite commerciale grâce aux techniques du théâtre

THÉÂTRI
CITE

MATIN

1. JEUX DE PRÉSENTATION

- Se présenter de façon surprenante et originale
- Partager l'objectif principal de la journée
- Installer un climat décontracté et convivial
- Trouver l'équilibre entre « jouer un rôle et être soi », lien avec le métier de comédien

2. RÉUSSIR SA PREMIÈRE IMPRESSION

- Qu'est-ce qui impacte la première impression ?
- Découvrir et expérimenter les différentes façons de se présenter
- Favoriser l'écoute dès le premier contact par la posture, la voix, les gestes

3. ÉCOUTE ACTIVE DE SON INTERLOCUTEUR

- Développer son écoute active : comprendre et se faire comprendre par le verbal et le non-verbal

4. INITIATION AUX TECHNIQUES D'IMPROVISATION

- Présentation des 5 règles d'or de l'improvisation
- Apprendre à répondre aux objections de façon spontanée et détenir les clés de la persuasion grâce à l'improvisation



APRÈS-MIDI

5. ICE BREAKER

- Se dynamiser autour d'un jeu collectif

6. THÉÂTRE FORUM

- Faire face à certaines situations vécues lors de certains entretiens commerciaux
- Étude de cas à travers des saynètes sur mesures rejouées par les participants
- Débrief collectif et identification de solutions. Les stagiaires expérimentent en direct l'effet de leurs solutions en rejouant la saynète

7. JEUX DE RÔLES

- Mise en situation par groupe de trois sur une thématique choisie, entre un commercial, un client et un observateur
- Changement des rôles. Objectif : comprendre les différents points de vues

8. BILAN

- Reprise de toutes les idées de la journée
- Restitution théâtralisée accompagnée par l'animateur
- Débriefing final, comment réutiliser les techniques apprises dans le monde professionnel

LES MODALITÉS

- 10 à 12 stagiaires par session
- En inter dans nos locaux partenaires ou en intra dans vos locaux sur mesure, en fonction de vos besoins
- Pour personnaliser la formation : entretien individuel pour identifier les carences et les attentes du stagiaire
- Une évaluation au début et à la fin de la formation pour constater les progrès
- Remise à la fin à chaque participant d'un livret reprenant les points essentiels vus en formation
- Accord de mise en application pour chaque stagiaire
- Bilan général de la formation proposé au mandataire
- Nous proposons aussi au groupe d'assister ensemble le soir de la journée à un spectacle de théâtre inspirant choisi par le comédien formateur (tarif préférentiel de groupe)
- Aucun prérequis et tous les profils sont concernés



NOTRE SAVOIR FAIRE : LE THÉÂTRE UN OUTIL ORIGINAL ET PERFORMANT



- Un climat de bienveillance assuré par les comédiens formateurs
- Des cas concrets qui sont expérimentés en live grâce au théâtre
- Une formation ludique qui s'adapte aux différents profils et les accompagne à leur niveau, dans la convivialité
- Des techniques de théâtre professionnelles permettant de sensibiliser efficacement et de façon originale
- Des comédiens professionnels (formation Cours Florent et école de commerce) rémunérés de manière éthique
- Une formation qui met l'humain et la solidarité au cœur de ses principes

LES TECHNIQUES DU THÉÂTRE PROFESSIONNEL ACCESSIBLE À TOUS

→ Pour toute demande personnalisée,
contactez-nous !