

# 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

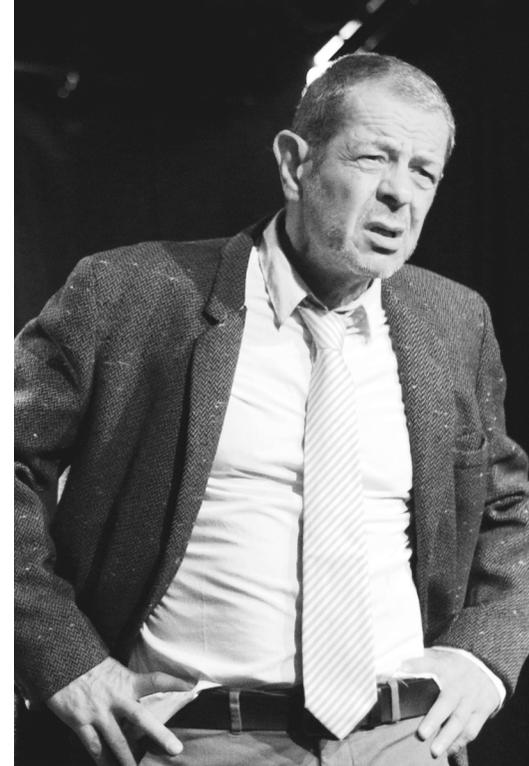
- Qu'est-ce qui impacte la première impression ?
- Découvrir et expérimenter les différentes façons de se présenter
- Favoriser l'écoute dès le premier contact par la posture, la voix, les gestes

### 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



## LES MODALITÉS

- 10 à 12 stagiaires par session
- Formation en visio ou en présentiel
- Évaluation de la formation par les participants
- Engagement de mise en application des techniques travaillées durant la formation par les stagiaires dans leur vie professionnelle
- Bilan avec le commanditaire à la fin de la formation
- Personnalisation de la formation sur demande
- Aucun prérequis et tous les profils sont concernés
- Possibilité d'organiser une sortie théâtre après la formation

## 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



# NOTRE SAVOIR FAIRE : LE THÉÂTRE UN OUTIL ORIGINAL ET PERFORMANT



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

## LES TECHNIQUES DU THÉÂTRE PROFESSIONNEL ACCESSIBLE À TOUS

→ Pour toute demande personnalisée,  
contactez-nous !