

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 !

06 75 83 38 74 <https://theatricite.fr> contact@theatricite.fr



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

