

PROGRAMME DE FORMATION

Oser proposer

COMPETENCES VISEES

Compétence globale visée en situation professionnelle : développer son écoute par les techniques théâtrales en prenant en compte et en reformulant les besoins et les propos de son interlocuteur en s'appuyant sur les fondamentaux de la communication.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GLOBAL :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable d'utiliser l'ensemble des techniques fondamentales de communication en ayant développé sa capacité de reformulation et de prise en compte des besoins et propos de son interlocuteur en toutes situations.

LES OBJECTIFS PARTIELS/OPERATIONNELS :

A l'issue des différents modules, le stagiaire sera capable de :

Identifier l'impact du corps (non verbal) dans sa communication en travaillant sa capacité à lâcher prise, à se rendre disponible pour l'autre et entrer en relation interpersonnelle.

Questionner afin de comprendre le besoin du client

Développer sa capacité à proposer un service additionnel lors d'une intervention métier

PUBLIC CONCERNÉ

Tous niveaux hiérarchiques dans l'entreprise

PRÉREQUIS

Pas de prérequis

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

1 jour de formation en présentiel – 7 heures

De 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

8 personnes

LIEU DE LA FORMATION

Lieu défini avec le commanditaire

ACCESSIBILITE A LA FORMATION

Définie avec le commanditaire

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Vu avec le commanditaire

DELAI D'ACCES

Les délais sont adaptés à la demande du commanditaire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

expositive
démonstrative
participative
active

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Auto-évaluation grille critériée
Evaluations formatives : QCM
Evaluations de satisfaction à chaud
Evaluations de satisfaction à froid

COÛT DE L'ANIMATION DE LA FORMATION (POUR UN GROUPE DE 8 PERSONNES)

2 150 euros HT

CONTACT

Laure Meurisse – gérante

06 85 92 05 08

laure.meurisse@toiledescene.fr

CONTENU DE LA FORMATION

Matin :

Identifiez et développez vos forces de communiquant pour entrer en relation interpersonnelle

Découvrir les techniques théâtrales afin de trouver sa confiance et son aisance.

Travailler sa concentration au travers d'exercices très ciblés impliquant un engagement physique et une incarnation maximale de sa personne et ainsi de son message. Apprendre à lâcher prise.

Utilisez les émotions dans votre communication

Acquisition des concepts puis entraînement mises en pratique : Identifier les différents styles de questionnement et s'entraîner à formuler des questions de tous styles

Après-midi :

Développez votre capacité à proposer un service additionnel lors d'une intervention métier

Acquisition des concepts

identifier les leviers de la prise en compte et de la reformulation

être capable de questionner, de prendre en compte et de rebondir sur une offre nouvelle en situation concrète

Transposez l'expérience théâtrale dans votre quotidien d'entreprise en appliquant les techniques d'écoute et de prise en compte

- Mise en pratique
- Mettez en regard le travail théâtral effectué avec votre comportement lorsque vous êtes en interaction avec votre interlocuteur, client, collègue etc... dans différents contextes. En situation de tension (positive ou négative).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

LA METHODE SC.E.N.E. : Une méthode inspirée par les techniques théâtrales et liée aux différentes situations relationnelles en entreprise.

SORTIR DU CADRE POUR MIEUX Y REVENIR !

SC : mettre en disponibilité les participants afin de créer une ouverture par un travail corporel, émotionnel s'appuyant sur les techniques théâtrales.

E : déclencher des prises de consciences.

N : de la prise de conscience au plan d'action. Incarnation et ancrage des prises de conscience appliquées dans le milieu professionnel.

E : le suivi pour un ancrage durable. Plusieurs semaines après la formation, un rendez-vous est pris avec les participants pour une séance de suivi.

Dans chaque phase de cette méthode, nous alternons avec **les théories** (concepts, slides) et **les démonstrations** (vidéos, en direct pour montrer un exercice à réaliser).

Nos deux pédagogies privilégiées sont **les interactions et échanges** avec les participants pendant toute la durée de la formation et surtout **l'ACTION**. Beaucoup de pratique pour ancrer les savoirs par de nombreux exercices.

MOYENS PEDAGOGIQUES

EXPOSES THEORIQUES

Rappel des concepts abordés lors de la formation : Les participants ont en amont de la formation répondu à un questionnaire relatant les différents sujets abordés lors de la formation. Revue du questionnaire en redonnant les concepts en début de session présentielle.

EXPERIMENTATIONS

Prises de conscience : les participants expérimentent de manière active les différents concepts théoriques.

Echanges et réflexions en action. Prises de consciences de là où ils se situent dans les différents concepts.

EXERCICES

Entraînement : Après avoir pris conscience de leur niveau les participants peuvent s'entraîner au travers d'exercices venant du monde des arts, de la synergologie, de l'univers du coaching, hors cadre professionnel.

MISES EN SITUATIONS

Ancrage : Après s'être entraînés les participants ancrent leurs acquis en incarnant les différents apprentissages à travers des mises en situations concrètes, créées en direct lors de la formation ou bien en amont avec le

<p>ENTRETIENS PRE ET POST FORMATION : Chaque participant est contacté avant la formation pour un entretien lié à ses attentes, ses besoins et permettant d'identifier son niveau. Et après la formation pour un entretien visant à connaître son évolution dans son quotidien suite à la formation.</p>	<p>commanditaire ou les participants eux-mêmes lors de l'entretien préalable à la formation.</p> <p>DEBRIEFINGS Conseils personnalisés : à chaque phase du déroulé de la formation, les participants reçoivent un debriefing personnalisé qui les aide à bien comprendre où ils en sont dans chaque items de la formation. Ils reçoivent des conseils d'amélioration personnalisés.</p>
<p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p> <p>Avant la formation : un entretien téléphonique ou en visio afin d'identifier les enjeux et attentes du participant.</p> <p>Au début de la formation : le stagiaire s'auto-évalue à partir d'une grille critériée.</p> <p>Pendant la formation : Les techniques acquises par les apprenants sont évaluées à partir de QCM à la fin de chaque module.</p> <p>A la fin de la formation : le stagiaire se ré-évalue à partir de la grille critériée.</p> <p>Evaluation de satisfaction : A chaud : à la fin de la formation lors de la dernière demi-journée de la formation.</p> <p>A froid : un entretien téléphonique afin d'identifier l'impact de la formation auprès du commanditaire et des participants</p> <p>Une synthèse et des préconisations sont partagées avec le commanditaire.</p>	<p>PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S) LAURE MEURISSE Elle a choisi le théâtre (formation Alain Knapp) comme école de vie. Elle en fait son métier comme comédienne, metteur en scène et enseignante. Elle connaît bien le monde de l'entreprise pour avoir été durant 10 ans contrôleur de gestion dans des PME et des grands groupes. Elle crée ToiledeScène en 2006 et transmet depuis, son expérience de la scène, l'incarnation des personnages, son expertise dans la prise de parole et la communication en entreprise. Elle propose des formations dans les domaines du management, du changement (transitions-organisations), de la relation client, de la QVT, et de la communication. Ainsi que des ateliers et séminaires de cohésion d'équipes. Elle est également titulaire de deux DU en psychanalyse.</p> <p>MOYENS TECHNIQUES Salle de 70 m² minimum pour le respect des gestes barrières Uniquement des chaises, au nombre des participants +2 Un paper board Un ordinateur Un vidéo projecteur – diffusion de vidéo en début de formation.</p>