



Scène de pro

Catalogue 2021



Quelques mots pour commencer

L'improvisation théâtrale, c'est du théâtre sans texte ni préparation préalable. A la fois metteurs en scène et acteurs de leur propre création, les comédiens qui improvisent font appel à des clés de performance (acceptation, écoute, confiance en soi, créativité, engagement,...) qui sont des compétences comportementales transposables sur le terrain, et ce quel que soit votre domaine d'activité. Scène de pro est le trait d'union entre le monde de l'acteur et le monde professionnel.

Chaque formation est conçue et animée par un formateur certifié, titulaire d'un doctorat, comédien et ayant une expérience dans le monde professionnel, universitaire et associatif. Notre matière première, c'est avant tout votre réalité et vos besoins. Dans notre ingénierie de formation, nous privilégions la pédagogie active et l'expérience pour un meilleur ancrage des apprentissages. Nous utilisons également les techniques de l'acteur, les sciences humaines et sociales ainsi que des techniques concrètes afin de vous concocter des sessions riches, dynamiques et efficaces !

L'objectif de ce catalogue est de vous présenter notre offre de formation par prestations qui peuvent tout à fait être adaptées en fonction de votre secteur d'activité et de vos besoins réels.

Bonne lecture !

Sommaire

L'art de convaincre.....	3
Prise de parole en public.....	4
Cohésion d'équipes.....	5
Management participatif.....	6
Négociation.....	7
Le mot de la fin.....	8



L'art de convaincre

CIBLE

Tous publics

DURÉE

2 jours

LIEU

En intra

EFFECTIF

De 6 à 12 participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices d'improvisation
- Jeux de rôles interactifs
- Techniques rhétoriques
- Outils théoriques

MÉTHODES

Pédagogies active, interrogative, démonstrative et expositive

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questions ouvertes
- Mises en situation
- QCM final

Vous avez l'impression de manquer d'impact et de conviction face à vos interlocuteurs ?

Vous devez passer un entretien, un oral d'examen ou une soutenance ?

Vous avez tous les arguments pour convaincre mais finalement vous n'y arrivez pas ?

L'improvisation peut répondre à ces besoins grâce aux clés de performance utilisées par les comédiens. Pour convaincre leur public, les improvisateurs doivent en effet s'écouter, entrer dans l'univers de l'autre, être authentiques, avoir de l'assurance et croire en eux-mêmes. Comme on le dit souvent, pour convaincre, il faut être soi-même convaincu.

Dans cette formation, vous découvrirez dans l'action vos capacités pour convaincre, l'image que vous renvoyez, votre degré de conviction en face à face ainsi que des techniques rhétoriques pour que vos arguments fassent mouche pratiquement à tous les coups !

Tout en respectant vos interlocuteurs, vous développerez une rhétorique efficace et augmenterez votre force de persuasion, tout en sachant rebondir sur l'imprévu, et ce quels que soient les personnes en face de vous. Vous serez capables de comprendre les freins à leur adhésion et de lever ces freins progressivement dans une démarche de coconstruction.

Objectifs :

Vous serez capables d'identifier le profil de votre interlocuteur selon le modèle 4Colors© et d'utiliser des ressorts de conviction afin de convaincre vos interlocuteurs en face à face.

Exemples de formations (n'hésitez pas également à nous soumettre vos souhaits !)

- Techniques rhétoriques
- Le non-verbal et la conviction
- Préparation aux entretiens ou aux oraux, soutenances,...

Tarif : sur devis.

Délai d'accès à la formation : De 7 jours à 2 mois maximum en fonction du financement demandé.

Accessibilité :

Toutes nos formations se déroulent dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, contactez nous afin d'analyser vos besoins et d'étudier la possibilité de mettre en place des moyens pour vous accompagner.

Référent handicap : Hicham EL MAANNI – [formulaire de contact](#)



Prise de parole en public

CIBLE	Vous ne vous sentez pas à l'aise lorsque vous prenez la parole en public à cause du trac ou du regard des autres ?
Tous publics	
DURÉE	Vous êtes rapidement déstabilisés suite à une remarque ou à une objection ?
2 jours	Vous ressentez de l'insatisfaction après avoir pris la parole ?
LIEU	L'improvisation peut répondre à ces besoins. Les improvisateurs, qui maîtrisent leur corps et leur voix, doivent se faire confiance, assumer leur place sur scène et leurs propositions avec assurance. Leur but est de raconter une histoire cohérente, convaincante et captivante. Ces clés sont celles de la prise en parole en public qui vise à favoriser la compréhension des interactions et des messages.
En intra	
EFFECTIF	
De 6 à 12 participants	
MOYENS PÉDAGOGIQUES	Dans cette formation, vous maîtriserez les rouages de la prise en parole en public en ayant un retour sur votre capacité à transposer vos idées dans l'esprit de l'auditoire. Vous apprendrez à dominer vos faiblesses, à être à l'aise, à gérer la contradiction par la rhétorique et enfin à rendre votre discours mémorable, que ce soit dans un petit ou un grand volume de temps. En maîtrisant l'art de la prise de parole en public, vous marquerez les esprits à coup sûr !
- Exercices d'improvisation - Jeux de rôles interactifs - Techniques oratoires et rhétoriques - Outils théoriques	Objectifs : - Vous saurez comment structurer vos prises de paroles, rendre vos discours attractifs et captiver votre auditoire, tout en sachant rebondir sur les imprévus. - Vous serez capables de mieux gérer le trac, de vous exprimer avec plus de charisme et d'aisance, de faire passer vos idées dans l'esprit de votre public et de créer du lien avec lui.
MÉTHODES	
Pédagogies active, interrogative, démonstrative et expositive	
MODALITÉS D'ÉVALUATION	
- Questions ouvertes - Mises en situation - QCM final	Exemples de formations (n'hésitez pas également à nous soumettre vos souhaits !) - L'art du Storytelling - Rendre son discours mémorable - Gérer les objections d'un public

Tarif : sur devis.

Délai d'accès à la formation : De 7 jours à 2 mois maximum en fonction du financement demandé.

Accessibilité :

Toutes nos formations se déroulent dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, contactez nous afin d'analyser vos besoins et d'étudier la possibilité de mettre en place des moyens pour vous accompagner.

Référent handicap : Hicham EL MAANNI – [formulaire de contact](#)



Cohésion d'équipes

CIBLE

Vos équipes ne sont pas mobilisées autour d'une vision commune ?

Tous publics

Vous avez le sentiment qu'il manque encore de la confiance au sein du collectif ?

DURÉE

2 jours

Les membres de vos équipes n'échangent pas assez entre eux ?

LIEU

En intra

Vous sentez qu'il manque un véritable esprit d'équipe fondé sur la complémentarité et l'intérêt collectif ?

EFFECTIF

De 6 à 12 participants

L'improvisation peut répondre à ces besoins puisque l'esprit de troupe fait partie de cette discipline. En effet, les improvisateurs apprennent à se connaître les uns et les autres tout en partageant un intérêt collectif : travailler ensemble pour captiver leur public. Ces clés, qui favorisent la coopération et la cohésion, permettent aux équipes d'être soudées et motivées.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices d'improvisation
- Techniques de communication
- Outils théoriques

Dans cette formation où le cadre favorise les interactions personnelles, vous aurez une meilleure connaissance de vous-même et des autres. Vous boosterez votre confiance en vous et en les autres afin de coopérer utilement. En vivant ensemble des expériences, des sensations et des émotions communes et en exprimant ce qui vous rend unique, vous renforcerez votre esprit d'appartenance au groupe !

MÉTHODES

Pédagogies active, interrogative, démonstrative et expositive

Objectifs :

- Vous connaîtrez les 5 talents majeurs du comédien improvisateur permettant de se connecter à son énergie, d'avoir confiance en soi et en les autres, et de coopérer.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questions ouvertes
- Mises en situation
- QCM final

- Vous serez capables de coopérer en vous appuyant sur les compétences de vos collègues.

Exemples de formations (n'hésitez pas également à nous soumettre vos souhaits !)

- Intégration de nouveaux arrivants
- Atelier d'improvisation théâtrale
- Booster sa confiance en soi et en les autres
- Booster sa créativité

Tarif : sur devis.

Délai d'accès à la formation : De 7 jours à 2 mois maximum en fonction du financement demandé.

Accessibilité :

Toutes nos formations se déroulent dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, contactez nous afin d'analyser vos besoins et d'étudier la possibilité de mettre en place des moyens pour vous accompagner.

Référent handicap : Hicham EL MAANNI – [formulaire de contact](#)



Management participatif

CIBLE

Dirigeants, managers en poste ou en prise de poste, ou toute personne avec des fonctions d'encadrement

Vous venez de prendre vos fonctions de manager et vous ne savez pas comment vous y prendre pour gérer vos équipes ?

Vous avez l'impression d'être plus un donneur d'ordre qu'un véritable leader ?

Vous avez du mal à gérer des équipes hétérogènes (diversité, âge, sexe) ?

DURÉE

2 jours

Vos équipes et vous devez faire face à un changement générant de l'incertitude voire de la résistance ?

LIEU

En intra

L'improvisation peut répondre à ces besoins en vous donnant des clés pour devenir un top manager. Les improvisateurs doivent en effet savoir prendre le lead, écouter, se faire confiance, s'impliquer et coopérer. De la même manière, le management participatif est une approche moderne permettant de favoriser l'intelligence collective dans l'organisation.

EFFECTIF

De 6 à 12 participants

Dans cette formation, vous (re)découvrirez votre style de management et apprendrez à l'exprimer dans votre réalité professionnelle. En vous appuyant sur votre personnalité, vous développerez dans l'action votre style de leadership ainsi qu'une communication managériale fluide et efficace. Vous apprendrez à manager de façon participative, mais aussi à adapter votre management en fonction de la situation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices d'improvisation
- Jeux de rôles interactifs
- Techniques de communication
- Outils théoriques

Objectifs :

MÉTHODES

Pédagogies active, interrogative, démonstrative et expositive

- Vous saurez comment instaurer un bon climat de travail, faire confiance à vos équipes, favoriser leur implication ainsi que leur coopération.

- Vous serez capables de manager en lâchant-prise et en faisant confiance à vos équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questions ouvertes
- Mises en situation
- QCM final

Exemples de formations (n'hésitez pas également à nous soumettre vos souhaits !)

- Développer son leadership
- Motiver ses équipes
- Animer autrement ses réunions
- Gérer la diversité dans son équipe
- Gestion de conflits
- Accompagner le changement
- Manager à distance

Tarif : sur devis.

Délai d'accès à la formation : De 7 jours à 2 mois maximum en fonction du financement demandé.

Accessibilité :

Toutes nos formations se déroulent dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, contactez nous afin d'analyser vos besoins et d'étudier la possibilité de mettre en place des moyens pour vous accompagner.

Référent handicap : Hicham EL MAANNI – [formulaire de contact](#)



Négociation

CIBLE

Dirigeants, managers, chefs de projet, chargés d'affaires, commerciaux ou toute personne souhaitant améliorer ses compétences en négociation

DURÉE

2 jours

LIEU

En intra

EFFECTIF

De 6 à 12 participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices d'improvisation
- Jeux de rôles interactifs
- Techniques de conviction et de négociation
- Outils théoriques

MÉTHODES

Pédagogies active, interrogative, démonstrative et expositive

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questions ouvertes
- Mises en situation
- QCM final

Vous avez l'impression de ne pas assez peser dans vos négociations ?

Vous avez le sentiment que ce n'est pas vous qui menez la négociation, mais l'autre ?

Vos négociations n'aboutissent pas toujours et vous ne savez pas véritablement pourquoi ?

L'improvisation peut répondre à ces besoins pour vous permettre de négocier gagnant au quotidien. En effet, les improvisateurs doivent s'écouter et entrer dans l'univers de l'autre même s'il est éloigné du leur. Ils doivent chercher constamment de l'information, se faire confiance, faire preuve d'assurance et de créativité. Ces clés sont celles qui permettent de mener des négociations gagnantes.

Dans cette formation, vous connaîtrez les clés pour identifier et comprendre les besoins de l'autre partie. En bâtissant une stratégie de négociation qui s'articulera autour d'un élément clé que vous découvrirez, vous serez capables de négocier face à tous types de personnes et dans des situations imprévues. Tout en restant maître de la négociation, vous saurez comment l'acter dès que la fenêtre de tir se présentera.

Objectifs :

- Vous connaîtrez les clés de conviction permettant d'identifier les besoins de vos interlocuteurs pour y répondre de façon ciblée.

- Vous serez capables de préparer une négociation, de négocier rationnellement avec l'autre partie, de donner plus d'impact à votre argumentaire, de vous adapter aux situations imprévues, de trouver avec l'autre partie une zone d'accord pour aboutir à une solution gagnant-gagnant, et enfin de conclure la négociation.

Exemples de formations (n'hésitez pas également à nous soumettre vos souhaits !)

- Négociation raisonnée
- Bâtir une stratégie de négociation
- Gestion des objections en négociation

Tarif : sur devis.

Délai d'accès à la formation : De 7 jours à 2 mois maximum en fonction du financement demandé.

Accessibilité :

Toutes nos formations se déroulent dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, contactez nous afin d'analyser vos besoins et d'étudier la possibilité de mettre en place des moyens pour vous accompagner.

Référent handicap : Hicham EL MAANNI – [formulaire de contact](#)

Le mot de la fin

Cette offre de formation qui couvre les domaines de la communication, de la cohésion de groupe, du management et de la négociation tente de répondre à des problématiques du terrain et peut-être adaptée sur-mesure, en fonction de votre secteur d'activité et de vos besoins réels. Pour cela, nous analysons systématiquement vos besoins par un entretien ou par des interviews à 360°.

Notre offre étant évolutive, restez au courant de notre actualité en visitant notre site ou en vous inscrivant à notre Newsletter pour surtout ne rien rater !

Si vous avez des interrogations ou un projet de formation, n'hésitez pas à nous contacter en utilisant [ce formulaire](#). Nous vous répondrons dans les meilleurs délais !

