

## Mieux communiquer et négocier grâce aux outils de l'improvisation théâtrale

### Public

Toute personne souhaitant s'affirmer dans sa façon de communiquer /négocier avec les autres

### Prérequis

Aucun

### Durée

2 jours consécutifs, soit 14 heures

### Dates et lieu

30-31 mai 2024 à Paris – **Date limite d'inscription** : 30 avril 2024

### Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

### Coût pédagogique

780 € nets de taxes

### Intervenant

Stéphane HERVE ou Jocelyne ISAAC, comédiens improvisateurs en activité, spécialiste de la formation en entreprise

### Objectifs pédagogiques

Communiquer sereinement et de façon authentique, efficace et confiante, en toute circonstance  
Développer sa capacité à rebondir, son sens de la répartie, argumenter efficacement  
Gérer la contradiction et les situations inattendues de façon constructive et positive  
Gérer ses émotions  
Optimiser son impact personnel et professionnel

### Méthodes pédagogiques

Exercices et jeux théâtraux à partir des attentes et besoins des participants  
Un travail basé principalement sur l'improvisation théâtrale et les exercices théâtraux, avec des mises en situations en fin de module.  
La pratique théâtrale et l'improvisation, c'est trouver une solution à un problème en se basant uniquement sur l'écoute.  
C'est aussi un travail sur la synthèse des informations, un jeu intellectuel qui permet de s'entraîner à être : **Confiant. Présent. Dans l'instant. Réactif. Constructif, créatif, audacieux.**

## Mieux communiquer et négocier grâce aux outils de l'improvisation théâtrale

Une méthode de développement personnel, permettant d'optimiser son impact dans des situations de communication et de négociation professionnelles.

En 2<sup>ème</sup> journée, on applique au contexte professionnel les ressources et les talents révélés par les jeux.



### Modalités d'évaluation

Mises en situations professionnelles en deuxième journée

Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation

Attestation de formation individuelle délivrée après la formation



### Contenu

- ✓ Se découvrir, se révéler
  - Affirmer sa présence
  - Prendre conscience de sa singularité et de ses atouts
  - Repérer et évaluer son propre mode d'expression
  - Mieux maîtriser les composantes de sa communication (verbale et non verbale) et repérer celles des autres
- ✓ Avoir confiance en soi et en l'autre
  - Affirmer sa présence
  - Affiner son écoute, sa concentration, sa disponibilité
  - Créer du lien, de l'empathie, un climat de confiance
- ✓ Gérer ses émotions
  - Apprivoiser le trac
  - Savoir se relâcher : respirer, prendre en compte son ressenti et celui des autres
  - Dédramatiser l'enjeu de la prise de parole et gérer ses émotions
- ✓ Réussir à exprimer ses idées
  - Être clair dans la structure de son exposé
  - Rendre "lisible" son propos
  - Donner du corps à son langage !
  - Réussir des exposés persuasifs, des prises de parole convaincantes
- ✓ Optimiser son impact personnel
  - Créer du lien, de l'empathie, un climat de confiance
  - Pratiquer le renforcement positif, la reformulation
  - Être capable d'écouter et de se faire entendre
  - Défendre sa position en renforçant ses liens avec autrui
  - Émettre et/ou recevoir une critique



### Indicateurs de résultats

6 groupes depuis 2012 – 27 personnes formées

100% des stagiaires sont très satisfaits et satisfaits de la formation