



Outremer Formation

# DEVELOPPER SES CAPACITES COMMERCIALES

## Avec les techniques théâtrales

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ✓ OBJECTIFS

- Augmenter ses capacités communicatives avec la clientèle
- Apprendre à s'engager dans l'action et à s'investir dans la relation client
- Accroître son pouvoir de persuasion et son charisme
- Prendre conscience de son potentiel pour mieux communiquer avec les autres
- Acquérir les techniques fondamentales pour satisfaire un client

#### ✓ PUBLIC

- *Profil des stagiaires*
  - Commerciaux ou non-commerciaux, vendeurs débutants ou confirmés qui souhaitent dynamiser leurs résultats
  - Toute personne souhaitant structurer ses négociations et gagner en efficacité
- *Prérequis*
  - Aucune connaissance préalable n'est nécessaire pour suivre ce programme de formation

#### ✓ DUREE

- 2 jours, soit 14 heures

OUTREMER FORMATION – Tél 06 92 66 46 45

Mail : [contact@outremerformation.com](mailto:contact@outremerformation.com) – Site : [outremerformation.com](http://outremerformation.com)

SAS LEU PORTAIL

N° Siret : 830 585 766 00017 - APE : 6312Z - N° de déclaration d'activité : 04 97 31557 97  
Impasse de La Falaise - 97436 SAINT LEU





## ✓ CONTENU DE LA FORMATION

- **Maîtriser et gérer ...**
  - Le stress : le trac devient votre allié
  - Le regard : votre regard est à la fois un capteur et un miroir
  - La respiration : respirer, c'est maîtriser
  - La voix (le volume, le débit, la clarté, etc) : le message passe
  - L'expression et l'argumentaire : votre visage est le miroir de vos intentions
  - La gestuelle : le geste appuie vos arguments
  - Développer son pouvoir de conviction
  
- **Improviser**
  - Les participants apprendront des techniques d'improvisation pour ne pas être déstabilisés s'ils rencontrent des clients difficiles ou lors de comportements imprévus
  
- **Être au centre d'une vente**
  - S'affirmer pour affirmer
  - Susciter l'intérêt
  - Savoir écouter
  
- **Maîtriser les interactions (ou objections) et échanges**
  - Cette séquence est intégralement consacrée aux jeux de rôles sur contextes professionnels réels et met en scène les participants face aux stratégies du jeu d'influence

## ✓ MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- **Moyens pédagogiques**
  - Nous privilégions une démarche pédagogique active et participative avec l'apprentissage de savoirs et méthodes pouvant être directement mis en pratique au retour de la formation.
  - L'intégralité de la formation est basée sur une alternance d'exercices pratiques issus des techniques théâtrales et de mises en situation avec debriefings individualisés.
  - Chaque aspect de connaissance abordée est toujours relié à l'activité professionnelle concernée.
  - Tous les participants expérimenteront un savoir-faire et un savoir-être.
  - Afin de bénéficier d'un meilleur accompagnement individuel nous limitons le nombre de participants.
  
- **Moyens techniques**
  - Les stagiaires sont accueillis dans des salles dédiées à la formation et entièrement équipées.
  
- **Moyens d'encadrement**
  - Cette formation est assurée par un consultant, formateur professionnel pour adultes et acteur de théâtre, justifiant d'une expérience professionnelle significative dans son domaine d'intervention doublée d'une solide expérience de plus de 15 années en face-à-face pédagogique.

**OUTREMER FORMATION – Tél 06 92 66 46 45**

Mail : [contact@outremerformation.com](mailto:contact@outremerformation.com) – Site : [outremerformation.com](http://outremerformation.com)



## ✓ SUIVI ET EVALUATION

- ***Suivi de l'exécution***

Feuille de présence signée par les apprenants et le formateur par demi-journée et remise d'une attestation de présence individuelle.

- ***Evaluation***

- Avant la formation : les participants seront invités à s'exprimer sur leurs attentes ce qui permet de valider l'adéquation entre leurs objectifs individuels et la formation.
- Pendant la formation : des évaluations formatives jalonnent l'apprentissage.
- A la fin de la formation : les participants seront invités à remplir une feuille d'évaluation afin de mesurer leur satisfaction vis-à-vis du contenu de la formation, de son déroulement, de la prestation du formateur.
- Après la formation : un questionnaire d'évaluation sur l'impact de la formation dans l'entreprise est adressé sous deux mois.

Une attestation de formation sera remise à l'issue de la formation.

## ✓ ORGANISATION DE LA FORMATION

- Les stagiaires sont accueillis dès 8h00 autour d'un café/thé et une pause est également prévue en milieu de matinée. Les stagiaires ont, pendant toute la journée, accès à de l'eau fraîche.
- La formation se déroule par journée de 7 heures, de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30.
- Type de formation : Inter entreprise, en centre. Continue ou discontinue, en présentiel.