Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Mieux communiquer 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

26-27 mai 2027 à Paris – Date limite d'inscription : 26 avril 2027

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

Coût pédagogique

780 € nets de taxes

Intervenant

Stéphane HERVE, comédien improvisateur 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'entrainer à être : Confiant. Présent. Dans l'instant. Réactif. Constructif, créatif, audacieux.

Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Mieux communiquer 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 2ème journée, on applique au contexte professionnel les ressources et les talents révélés par les jeux.

Modalités d'évaluation

Test d'autopositionnement avant et après la formation
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation
Mises en situations professionnelles en deuxième journée
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
Certificat de réalisation et attestation de formation individuels délivrés 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