

# Le théâtre pour faire la différence

## Pour qui ?

Cadres dirigeants, leaders et managers ou négociateurs en charge de grands comptes.

## Objectifs :

Identifier son style relationnel : check-up personnalisé.

Jouer avec toutes ses ressources : voix / corps / imagination.

Maîtriser la gestion de ses émotions : élargir sa palette de jeu.



© Victor Soares / Fotolia

## Programme :

### 1. Quelle est ma stratégie relationnelle ?

- Suis-je en mode conciliant/attaquant/manipulateur ?
- Comment jouer mon meilleur rôle : moi-même.
- Conseils personnalisés : identifier quels sont ces atouts qui font ma différence ?

### 2. Jouer avec toute sa palette de jeu :

- Les effets de rythme, de ton et de voix
- Les effets de corps et d'attitudes
- Prendre appui sur son imagination pour sortir du cadre et créer de nouvelles opportunités

### 3. Gérer ses émotions :

- Comprendre comment fonctionne le Q.E.
- Identifier sa stratégie émotionnelle et celle de son interlocuteur
- Jouer avec les 6 émotions fondamentales
- Développer de nouveaux réflexes relationnels

### 4. Impacter durablement ses interlocuteurs

- Favoriser responsabilité et ouverture
- Faciliter mémorisation, dédramatisation et passage à l'action
- Obtenir adhésion individuelle et collective

## Les + pédagogiques :

- Accompagnement personnalisé par un comédien professionnel qui travaille dans le champ de l'entreprise depuis plus de 13 ans.
- Mises en situation et exercices théâtraux innovants permettant une appropriation ludique et interactive des outils.
- Remise du livre de l'auteur : « Vendeurs, mettez-vous en scène » aux Ed. DUNOD.

Efficacité Professionnelle