



PERFECTIONNER VOS "COMMERCIAUX" GRACE AUX TECHNIQUES D'ACTEURS

CONSTAT :

L'espace scénique, la relation entre acteurs, la relation aux spectateurs, autant de similitudes avec la vie du "commercial".

Se mettre en scène dans toutes ses dimensions, voilà ce que vos collaborateurs vont interpréter pour se sentir à l'aise dans leurs futures démarches commerciales.

OBJECTIF :

Cette formation permet aux participants de se préparer, d'entrer dans leur rôle, d'engager la relation avec l'autre, en le découvrant, puis en l'invitant à partager la pièce avec vous et parfois de savoir improviser.

POPULATION CONCERNEE :

Commerciaux, technico-commerciaux, tout collaborateur "acteur commercial" de l'entreprise.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Se connaître.
- Connaître et prendre l'autre en considération.
- Définir son objectif et les étapes pour l'atteindre.
- Préparer ses entretiens.
- Utiliser l'espace.
- Utiliser ses sens.
- Se motiver.
- Communiquer par la voix, les gestes, les attitudes.
- Improviser sur le fil conducteur de l'objectif.
- Conclure en souplesse et fortifier la relation.

METHODE PÉDAGOGIQUE

Travaux en sous-groupes. Echanges d'expériences.

Méthode comportant des mises en scènes filmées, enregistrées, analysées et agrémentées de conseils pour définir les principaux axes de développement personnel.

DURÉE RECOMMANDÉE :

2 sessions de 2 jours espacées d'un mois pour une 1^{ère} mise en application et un échange d'expériences lors de la 2^{ème} session.