



PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne en activité professionnelle souhaitant développer son impact et son leadership dans ses relations professionnelles

PRÉ-REQUIS

- n/a

OBJECTIFS

- Prendre sa place dans l'échange, oser dire
 - Construire et développer à l'oral un argumentaire
 - Développer sa répartie dans la confrontation
 - Observer, questionner et écouter pour être écouté
 - Savoir réagir aux objections et développer un sens de la pédagogie
- Cette formation n'est pas qualifiante/certifiante.*

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1

Introduction

- Ice Breaker
- Attentes et motivations

Ecouter, questionner et observer

- Jeu / Expérimentation : le Killer – Observer les relations d'influences dans le non-verbal
- Apports théoriques :
 - Communication non verbale et influence
 - Les différents niveaux d'écoute
- Saynète : « Ecouter pour être mieux entendu »
- Mise en pratique :
 - Expérimenter et pratiquer les différents niveaux d'écoute
 - Débrief émetteur et récepteur

Oser, prendre sa place dans l'échange et se positionner clairement

- Jeu / Expérimentation : Exercice des arceaux – prendre conscience de sa tendance face à la nécessité / possibilité de « prendre le lead »
- Apports théoriques :
 - Leadership et assertivité
 - Gestion des émotions et affirmation de soi
- Saynète : « Quand le dominant rencontre le timide »
- Mise en pratique :
 - Jeu du « non » : poser une limite, assumer un refus
 - Training « Prendre sa place dans l'échange » face au comédien

Journée 2

Transformer la contrainte en opportunité : développer sa créativité relationnelle pour plus d'impact

- Jeu / Expérimentation : jeu du « oui, et... » (Improvisation théâtrale) – observer le fonctionnement de son cerveau face à l'imprévu et aux contraintes
- Apports théoriques :
 - Neurosciences et « Bascule » en mode adaptatif (fonctionnement du cerveau)
 - Techniques d'improvisation
- Saynète : « Blocage / déblocage »
- Mise en pratique :
 - Jeux d'improvisation sous contraintes
 - Débrief

Training : prendre sa place, construire un argumentaire et développer sa répartie

- Atelier 1 : sur la base de scénarii construits avec le client
 - Construire un argumentaire, préparer sa prise de position, oser dire
 - Jeu de la saynète face au comédien
 - Débrief collectif
- Atelier 2 : Mise en pratique sur des cas vécus, apportés par les stagiaires
 - Préparation de la saynète
 - Jeu de la saynète
 - Débrief collectif

Conclusion

- Retours en binôme sur les compétences acquises, reprise du plan de progrès individuel
- Feedback de la formation

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

Les 2 journées de formation seront co-animées par une formatrice et un comédien afin d'utiliser toutes les techniques du théâtre d'improvisation au service de la prise de conscience et de l'apprentissage. La formation est construite dans un esprit ludique et résolument pratique, avec une attention toute particulière sur deux niveaux :

- Placer l'apprenant au centre de la démarche, afin qu'il soit co-auteur de ses propres objectifs
- Préserver des temps de « training » afin de faciliter la mise en pratique des notions abordées et d'en maximiser la transférabilité en situation de travail.

Les méthodes pédagogiques utilisées seront les suivantes :

- Apports théoriques et conceptuels (15%)
- Echanges en groupes réduits pour favoriser la coopération et le conflit socio-cognitif (20%)
- Observation de saynètes jouées par les comédiens (15%)
- Jeux pédagogiques et exercices pratiques visant à la prise de conscience et à l'auto-diagnostic (15%)
- Entraînements à la mise en pratique, simulations (3%)

A l'issue de la formation, un support de cours sera remis à chaque stagiaire, reprenant les apports théoriques ainsi que les compétences et expériences visées dans chaque exercice.

ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'échanges et de questions visant à valider la pleine compréhension des concepts et enseignements transmis
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de stage

MODALITÉS

- Durée : 14h (2 journées de 7h)
- Horaires : 9h-12h30 / 13h30-17h
- Lieu
 - Dans les locaux de Luthia
 - Possibilité d'organiser la formation dans le lieu choisi par l'entreprise commanditaire
- Effectif : de 4 à 12 personnes
- Accessibilité
 - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
 - Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.

TARIF

- Intra-entreprise : Nous consulter pour toute demande de tarif
- Inter-entreprise : 850€ HT (non assujetti à la TVA)

INTERVENANTS

- **Eloïse PETITJEAN**, Formatrice et Thérapeute, diplômée de l'IAE de Paris, MSG - Paris Dauphine, certifiée par le Centre d'Etude de l'Ennéagramme, certifiée par l'Ecole de l'Enfant Intérieur, formé à la connaissance de l'Ennéagramme et à la communication depuis 5 ans.
- **Jonathan SANSOZ**, comédien et artiste de cirque depuis plus de 10 ans, directeur de la compagnie « Horizons Croisés », pratiquant le cirque en entreprise depuis 5 ans. Formé à l'Ennéagramme en 2019.

CONTACT

- Mail : contact@luthia.fr
- Site internet : www.luthia.fr
- Téléphone : 07 68 58 23 56

INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Taux de satisfaction 2024-25 : **données insuffisantes sur la période**
- Taux de réussite 2024-25 : **données insuffisantes sur la période**