

CENTRE
DE
FORMATION



Catalogue Formation

2024

SOMMAIRE

Présentation de l'organisme

I. Les 7 formations en communication

Les fondamentaux de la communication orale	05
Apprivoiser son trac et sa timidité	07
Communication interpersonnelle : connaître sa voix	09
Communication interpersonnelle : correction d'accent	11
Communication non verbale : maîtriser son corps	13
Améliorer sa communication au téléphone	15
Préparer ses entretiens d'embauche	17

II. Les 7 formations en efficacité professionnelle

Le savoir-être professionnel	19
Apprendre les codes socioculturels en entreprise en France	21
La prise de parole en public	23
Savoir convaincre et vendre	25
Le leadership par l'improvisation	27
Les bases de la négociation	29
La présentation orale et le storytelling	31

III. Les 6 formations en développement personnel

Gagner en charisme et confiance en soi	33
Savoir lâcher prise et prendre du recul	35
Assertivité, maîtrise et affirmation de soi	37
Exploiter ses ressources personnelles	39
Intelligence émotionnelle : maîtriser ses émotions	41
Personal Branding	43

Les autres prestations



Cours Céline Martineau

ORGANISME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Formations – Coaching – Ateliers – Séminaires

depuis 2009

www.ccmformation.com



PRÉSENTATION

DOMAINES

COMMUNICATION

Sept formations
En groupe et en individuel
En présentiel ou distanciel

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Sept formations
En groupe et en individuel
En présentiel ou distanciel

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Six formations
En groupe ou en individuel
En présentiel ou distanciel

SPÉCIALITÉ

LE THÉÂTRE

Le théâtre, les techniques du jeu d'acteur et l'improvisation sont au cœur de nombreuses formations proposées ici, mais également d'événements. Nous sommes à votre service pour vous proposer des ateliers réguliers en entreprise, une journée team-building ou une soirée inoubliable avec vos collaborateurs.

BEST

LA CORRECTION D'ACCENT

Les accents régionaux et étrangers nécessitent parfois un travail pour une meilleure compréhension, et ce travail nécessite du temps, c'est pour cela que nous avons mis en place une formation supplémentaire exclusivement en E-learning!

MÉTHODES

FORMATION PRÉSENTIEL

En présentiel et / ou en distanciel
En groupe et / ou en individuel

COACHING – CONSULTING

En individuel
En présentiel et / ou en distanciel

ATELIERS EN ENTREPRISE

SÉMINAIRES – TEAM BUILDING

DEVISE

DU SUR-MESURE

Notre équipe est à votre disposition pour adapter nos formations, ateliers et coaching, ou en concevoir de nouveaux programmes, afin qu'ils correspondent parfaitement à vos métiers et vos besoins du moment. Notre organisme s'adapte également à votre budget et à vos impératifs. Vous avez des contraintes? Nous avons des solutions.

CERTIFICATION

QUALIOPI AVEC NEED

Cette année, CCM s'associe à l'école supérieure tourangelle NEED

CONTACT

Céline Martineau
contact@ccmformation.com
09 86 23 94 74

L'ORGANISME DE FORMATION CCM

Céline Martineau est comédienne, metteur en scène et dramaturge, formée au Cours d'art dramatique Jean Périmony, elle enseigne le théâtre depuis dix-huit ans. Le Cours Céline Martineau a ouvert ses portes en 2009, à Paris puis à Tours. L'année suivante, il est devenu organisme de formation professionnelle, spécialisé en communication, efficacité professionnelle et développement personnel.

CCM s'est aujourd'hui agrandi et intervient en distanciel et en présentiel sur toute la France.

Les formations proposées dans ce catalogue sont disponibles en intra-entreprise, en groupe ou en individuel.

Certaines bénéficient également de modules e-learning afin de permettre la continuité de l'apprentissage et de la progression, à l'issue de la formation.

Le programme de chaque formation présentée dans ce catalogue a été créé afin de répondre à la plus large demande, cependant, ils sont tous adaptables à vos besoins et au profil des stagiaires. Vous pouvez faire une demande de formation sur mesure, en regroupant par exemple plusieurs thèmes proposés ici, nous sommes à votre écoute pour vous apporter la solution la plus adaptée.

NOUVEAU EN 2024 : Cette année, le Cours Céline Martineau s'adosse à l'école supérieure tourangelle NEED afin de vous proposer des formations avec la certification QUALIOPi.



|

COMMUNICATION



Les fondamentaux de la communication orale

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa communication orale au quotidien.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les fondamentaux de la communication
- Utiliser les techniques d'art oratoire du comédien afin de corriger ou de perfectionner sa communication orale
- Développer son aisance orale et relationnelle

Programme

- Échauffement corporel pour se détendre et se relaxer, être dans le moment présent, gagner en concentration
- Exercices de respiration pour mieux gérer son stress et ses émotions
- Échauffement vocal pour placer la voix et apprendre à la porter dans un grand espace, face à un groupe de personnes agitées ou une grande assemblée
- Exercices voix-souffle-corps pour libérer les tensions et une meilleure maîtrise de son instrument vocal

- Présentation des trois types de communication : verbale, non verbale, para verbale
- Maîtriser les principes de base de la transmission d'un message, son débit et sa communication non-verbale, l'art des questions et de la reformulation dans l'échange
- Jouer avec son débit et ses silences, les changements de ton selon le message à faire passer
- Lectures de textes pour maîtriser son souffle et sa diction, porter sa voix sur la durée, maintenir son énergie pour garder l'attention de son auditoire
- Exercices de présentation pour accroître son aisance orale, mieux s'affirmer, capter l'attention d'un interlocuteur ou d'un jury
- La communication positive: comment communiquer son enthousiasme et son énergie
- L'écoute active: développer son écoute et montrer de l'intérêt à son interlocuteur
- Affirmer ses idées et son point de vue, utiliser les répétitions pour mieux se faire comprendre
- Travailler son ancrage et maîtriser sa voix dans le cadre de situations difficiles, apprendre à gérer son stress et ses émotions
- Brefs exposés afin de travailler son esprit de synthèse
- Exercices d'art oratoire pour apprendre à convaincre en temps limité
- Mises en situation sur un thème choisi pour développer son expressivité et sa créativité, même en situation délicate

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices issus de la pratique théâtrale
- Cas pratiques
- Supports pédagogiques



Apprivoiser son trac et sa timidité

Durée

2 jours – 14 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne, artiste ou non, souhaitant renforcer sa confiance en elle, réduire son trac lors d'échange, de présentation ou de représentation.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Savoir se préparer mentalement et techniquement pour surmonter son trac
- Apprendre à mieux se connaître et se faire confiance
- Réduire l'autosurveillance et son auto-jugement
- Développer une image positive de soi

Programme

- Auto-diagnostic pour analyser ses freins et ses moteurs, reconnaître et prendre en compte ses convictions et ses valeurs
- Exercices de concentration et de visualisation positive
- Connaître des préparations mentales accessibles pour réduire les signes mentaux du trac, éliminer les pensées négatives ou l'auto-dévalorisation

- Travail respiration et découverte de techniques de relaxation issues de différentes pratiques (théâtre, yoga...) afin de préparer son corps et mieux le maîtriser (réguler son rythme cardiaque, réduire les tremblements et la sensation de compression dans le ventre ou la gorge...)
- Exercices vocaux: mieux connaître pour mieux aimer sa voix, en faire un atout et captiver son auditoire ou son interlocuteur
- Connaître les bons rituels et échauffements vocaux et corporels et en faire une routine au quotidien pour vaincre sa timidité, la mettre en place chaque prise de parole ou montée sur scène pour réduire son trac
- Mobiliser ses ressources personnelles et potentiel grâce au souffle et à l'ancrage
- Savoir s'appuyer sur ses réussites passées et modifier son regard sur soi, s'affirmer, mieux faire face à la critique
- Apprendre à s'adapter à toute situation et rebondir en cas d'imprévu
- Entretenir sa confiance en soi au quotidien avec des gestes simples
- Jeux ludiques de communication et de théâtre pour gagner en confiance en soi et en affirmation
- Improvisations individuelles et collectives pour oser davantage se mettre en avant, développer son sens de la répartie et son humour, affirmer sa personnalité

Méthodes pédagogiques

- Auto-diagnostic pour analyser
- Jeux et exercices individuels et collectifs issus du théâtre
- Supports pédagogiques



Communication interpersonnelle : connaître sa voix

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne étant amenée à communiquer oralement et souhaitant donner plus d'impact à ses interventions grâce à sa voix.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de respiration et de placement de voix
- Développer son instrument vocal pour renforcer l'impact de ses messages
- Mieux connaître sa voix pour l'économiser et la maîtriser en toutes situations

Programme

- Tour de table des participants: quel est mon rapport avec ma voix? Quelle est l'importance de ma voix dans ma profession? Quels sont mes besoins au quotidien?
- Échauffement corporel : se relaxer pour rendre son corps disponible et gagner en concentration et en énergie
- Explorer la fonction respiratoire dans différentes positions pour optimiser sa puissance vocale en passant par sa détente corporelle

- Apprivoiser sa voix: étude de son instrument vocal afin de savoir faire varier l'intensité et l'étendue de sa voix, découvrir son empreinte vocale
- Placement de la voix pour pouvoir la projeter face à une assemblée sans la fatiguer, se faire entendre sans l'utilisation d'un micro mais de son timbre
- Découverte des résonateurs vocaux pour mieux timbrer et moduler sa voix
- Exercices individuels et collectifs issus de la pratique théâtrale: savoir jouer avec elle pour l'aimer davantage, être plus impactant
- Observer sa posture corporelle et l'ajuster pour accroître son affirmation et son charisme, travailler son entrée et sa sortie "de scène"
- Exercices d'articulation: gymnastique des lèvres, de la langue et de la mâchoire, exploration des voyelles et des consonnes en posant sa voix
- Projeter son énergie vers son auditoire grâce à la prononciation des mots, l'affirmation des attaques et des finales
- Jouer avec son débit et ses silences, les changements de ton selon le message à faire passer
- Travailler son ancrage et maîtriser sa voix dans le cadre de situations difficiles, apprendre à gérer son stress et ses émotions
- Être capable d'utiliser les outils de la technique vocale afin de libérer son corps, de parler avec aisance et capter l'attention de son auditoire
- Lecture de discours pour gagner en puissance vocale, en présence et en force de persuasion
- Les modulations d'un même discours en jouant avec son instrument vocal

Méthodes pédagogiques

- Jeux et exercices vocaux issus du chant et de la pratique théâtrale
- Cas pratiques
- Supports pédagogiques



Communication interpersonnelle : correction d'accent

Durée

14 à 42 heures de formation

Public

Cette formation s'adresse à toute personne ayant un accent étranger ou régional.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les techniques d'élocution et de placement de voix du comédien afin de corriger ou de perfectionner sa communication orale
- Développer son aisance orale et relationnelle

Programme

- Tour de table pour découvrir les accents des participants et les difficultés rencontrées dans leur communication au quotidien
- Analyse et placement des voyelles
- Correction et "musclature" des consonnes
- Exercices de diction pour renforcer son articulation et corriger les sons déformés à partir de listes de phonèmes et de listes de mots associés à chaque phonème et classés par ordre de difficulté croissant
- Gymnastique des lèvres, de la langue et de la mâchoire

- Entretien individuel pour lister les sons marqués par l'accent, une articulation déformée ou des tics de langage
- Lectures de documents professionnels (éventuellement de textes littéraires) afin de corriger en détails les sons déformés
- Travail phonétique de chaque mot des listes de vocabulaire professionnel établies afin d'améliorer sa communication sur son lieu de travail
- Exercices de discussion pour apprendre à s'auto-corriger au quotidien, maintenir l'attention de son interlocuteur et développer son aisance relationnelle même en situation de stress

Méthodes pédagogiques

- Exercices vocaux et analyse individuelle des sons déformés
- Supports pédagogiques audio et sur papier : listes de sons et de mots à répéter pendant et entre chaque séance afin de poursuivre la progression seul après la formation
- Lecture de documents professionnels et travail du vocabulaire du métier

Les plus et spécificités de la formation

E-learning : A l'issue de la formation, chaque participant reçoit une fois par semaine durant un à deux mois, une nouvelle fiche de travail avec son enregistrement audio afin de poursuivre la progression.



Communication non verbale : maîtriser son corps

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa communication non-verbale.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Développer sa posture et sa présence
- Maîtriser la communication non verbale et son fonctionnement pour la faire évoluer
- Gagner en confiance en soi et en aisance relationnelle
- Accroître son leadership et sa force de conviction

Programme

- Les fondamentaux de la communication non verbale : voix, image, regard, posture, espace, silences
- L'enjeu de la voix et la gestion de ses énergies
- L'étude des micro-mouvements inconscients : tête, mains, micro-tremblements, micro-démangeaisons...
- Prise de conscience de son propre langage corporel et de sa propre image,

définition de ses atouts et de ses axes de progression

- Maîtriser sa respiration et poser sa voix pour une meilleure gestion des émotions et du stress
- Apprendre à harmoniser sa communication verbale et sa gestuelle
- Décoder les attitudes et expressions non verbales les plus courantes, mieux comprendre le langage corporel des autres
- Exercices afin d'acquérir une meilleure expression corporelle, savoir se placer et occuper l'espace, utiliser son regard et ses expressions, apprendre à libérer ses gestes, savoir placer des silences
- Analyse et mise en pratique pour chaque posture: assise, debout, la marche, les gestes de l'émotion, les gestes de l'interaction
- Comprendre le vocabulaire gestuel: les gestes ouverts et fermés, les gestes parasites, le principe de la synchronisation verbale et non verbale, le fonctionnement du regard, les mimiques, les postures à adopter et les attitudes à éviter, les vêtements comme code de communication
- Interaction entre les pensées, l'attitude, le langage et les émotions
- L'impact de la première impression, communiquer de façon pertinente afin de véhiculer une image de compétence et de confiance en soi

Méthodes pédagogiques

- Présentation de fiches théoriques
- Exercices issus de la pratique théâtrale
- Cas pratiques et interaction entre les participants du groupe
- Jeux de rôle inspirés des expériences des apprenants



Améliorer sa communication au téléphone

Durée

2 jours – 14 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant renforcer son aisance et son efficacité dans ses échanges téléphoniques.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Identifier les particularités de la communication au téléphone et en maîtriser les fondamentaux
- Acquérir les bons réflexes pour renforcer son professionnalisme, valoriser l'image de son entreprise lors de ses entretiens téléphoniques
- Savoir s'adapter, traiter les objections et gérer les situations délicates

Programme

- Tour de table: échanges d'expériences en groupe pour une prise de conscience des difficultés de ce type de communication et des problèmes rencontrés
- Auto-évaluation de sa communication au téléphone et des besoins spécifiques dans son métier
- Savoir se préparer avant un appel téléphonique : échauffement de la voix, placement du corps, organisation du bureau, matériel, état d'esprit...
- Connaître les clés d'un bon accueil téléphonique, s'approprier les automatismes

et les bonnes formulations pour donner une image positive de soi-même et de l'entreprise

- Faire de sa communication orale son alliée : puissance, articulation, intonation, débit, fluidité, sourire
- S'approprier le vocabulaire et les expressions adaptées aux entretiens téléphoniques
- Identifier son interlocuteur, ses attentes et besoins, reconnaître son profil (impatient, inquiet, bavard, mécontent...) et savoir adapter sa communication, savoir traiter des objections, gérer des insatisfactions ou des conflits
- Simulation de communication téléphonique issue d'expériences vécues par les participants, recherche d'issus possibles dans les situations délicates
- Identifier les fondamentaux d'une communication téléphonique réussie, pratiquer l'écoute active, développer son empathie, être capable d'entendre les non-dit et d'apporter des réponses structurées et concises
- S'entraîner aux questionnements et à la reformulation, pouvoir répondre aux objections légitimes ou non, optimiser son argumentaire avec des messages clairs et précis
- Jeux de rôle pour développer son sens de la répartie, savoir rebondir même face à un interlocuteur particulièrement fermé, désagréable ou agressif
- Adopter une attitude relation client, faire preuve de courtoisie et de fermeté
- Les bonnes pratiques pour garder ou retrouver son calme intérieur dans des situations difficiles
- Être dans une relation gagnant-gagnant

Méthodes pédagogiques

- Auto-évaluation
- Jeux de rôles
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation



Préparer ses entretiens d'embauche

Durée

3 jours – 21 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant se préparer efficacement à un entretien d'embauche.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Savoir se préparer, comprendre ce que l'on attend de vous
- Savoir se vendre, trouver les mots justes pour parler de soi et présenter son parcours, identifier sa valeur ajoutée et savoir en parler

Programme

- Connaître les différentes étapes de la préparation d'un entretien d'embauche: faire des recherches sur l'entreprise, sur son ou ses interlocuteurs lors de l'entretien, comprendre l'importance d'une excellente hygiène de vie les semaines précédentes, les conseils à suivre les heures précédant l'entretien
- Questionnaires pour mieux se connaître et faire les bons bilans: reconnaître et prendre en compte ses moteurs, convictions et valeurs, avoir réponse à tout concernant son parcours (un profil atypique, un changement d'orientation, un

enchaînement d'expériences courtes...)

- Exercices de communication orale pour augmenter l'affirmation de soi
- Mises en situation avec des questions incontournables afin de prendre du recul sur son parcours global, identifier le fil conducteur de son parcours, trouver le bon angle
- Entraînement en différents temps (1mn, 2mn, 30s) pour être capable de parler d'une expérience et de la détailler en gardant en tête le lien avec le poste visé
- Le Marketing de soi : travailler son image personnelle et professionnelle, faire le point sur ses réussites passés et challenges surmontés, pour en identifier les clés et savoir s'appuyer dessus
- Exercices de prise de parole par le théâtre pour gagner en impact et en aisance relationnelle, ne pas avoir peur de valoriser l'image de soi pour oser se vendre, mobiliser ses ressources personnelles et son potentiel grâce à la respiration et l'ancrage, conserver l'attention de votre interlocuteur, garder le bon rythme et la bonne attitude
- Entraînement avec caméra pour renforcer sa communication et savoir se vendre en temps de plus en plus limité
- Faire face aux questions pièges

Méthodes pédagogiques

- Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique
- Implication des stagiaires avec exercices créatifs: captation vidéo, montage, création graphique
- En cas de formation en groupe: une séance d'1 heure d'accompagnement individuel après la formation



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE



Le savoir-être professionnel

Durée

4 jours – 28 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite développer son savoir-vivre professionnel et faciliter ses relations au travail

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Intégrer les codes du savoir-vivre en entreprise et comprendre leur importance
- Être en mesure de choisir la bonne communication et d'adopter la bonne attitude au quotidien dans son milieu professionnel
- Trouver sa place, son positionnement, gagner en confiance en soi
- Acquérir les bases de l'efficacité professionnelle, adapter ses comportements

Programme

1. L'entreprise et son rôle:
 - Comprendre les enjeux du savoir être professionnel, pour soi et pour l'entreprise, intégrer la culture de l'entreprise, ses valeurs et ses codes
 - Intégrer les règles incontournables de la vie en entreprise : comprendre le fonctionnement et les règles de l'entreprise, accepter l'intégration en entreprise, savoir adopter la bonne distance, l'esprit d'équipe
 - L'image de marque de l'entreprise: exercices pour gagner en aisance relationnelle en développant une communication efficace et professionnelle,

être capable de se présenter aux inconnus et de bien représenter l'entreprise à l'extérieur

2. La communication:

- Maîtriser la communication verbale et son fonctionnement, connaître les règles de politesse et les expressions appropriées à chaque circonstance
- La communication non verbale: la posture professionnelle, le contact visuel, la gestuelle, la courtoisie, décoder les gestes et expressions
- Comprendre l'impact du comportement verbal et non verbal sur ses relations professionnelles : adaptabilité, respect, prise d'initiative, démonstration de sa motivation et de son enthousiasme

3. La connaissance et l'affirmation de soi:

- La présentation : langage, image de soi, tenue vestimentaire, hygiène personnelle, l'importance de la première impression
- Apprendre à mettre en avant ses talents, définir ses atouts et ses axes de progression
- Mises en situation pour adopter la bonne réaction en situation normale et en situation stressante
- Savoir gérer ses émotions et des situations compliquées ou embarrassantes, éviter les impairs, les rattraper ou accepter leurs conséquences s'ils se sont produits, savoir présenter et accepter des excuses

4. L'efficacité professionnelle:

- Le savoir-être pour gagner en efficacité professionnelle: savoir se remettre en question et accepter les remarques sur son travail pour évoluer, savoir adapter son comportement et ses actions auprès de ses collègues et de sa hiérarchie
- Organisation professionnelle : les bases de la gestion du temps (équilibre vie privée – vie professionnelle, organisation, ponctualité, appréciation des priorités) le respect des consignes et du planning
- Déjouer les pièges de la société actuelle (la communication rapide, le travail à distance, les réseaux sociaux)

Méthodes pédagogiques

- Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique
- Jeux de rôle, exercices
- Boîte à outils



Apprendre les codes socioculturels en entreprise en France

Durée

2 jours – 14 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne étrangère qui souhaite mieux connaître les codes sociaux-culturels en France et faciliter son intégration en entreprise

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Connaître et pouvoir déchiffrer les codes sociaux-culturels en France
- Comprendre les règles implicites qui gouvernent les interactions au travail
- Apprendre des techniques de communication adaptées

Programme

1. Les codes sociaux-culturels:
 - Tour de table avec échange d'expériences, présentation des codes sociaux-culturels en France
 - Études des différences de codes sociaux entre certains pays et la France / certains continents et l'Europe
 - S'approprier les codes sociaux français pour s'adapter et s'intégrer le plus rapidement possible dans le monde du travail
2. La communication:

- Analyser et évaluer des stratégies de communication verbale et non verbale, comprendre leur impact sur nos relations professionnelles
- Exercices afin de maîtriser la communication verbale et son fonctionnement, connaître les règles de politesse et les expressions appropriées à chaque circonstance
- Élocution : connaître les habitudes à prendre au quotidien et les exercices « routine du matin » pour pouvoir se faire comprendre au travail et ne pas être pénalisé pour son accent
- Communication écrite: les principales fautes à éviter dans sa communication au quotidien, les danger de la communication rapide (sms, chat, e-mail), des réseaux sociaux et du travail à distance

3. L'image:

- La présentation : le langage, l'image de soi, tenue vestimentaire, l'hygiène personnelle, l'importance de la première impression
- Savoir adapter son apparence au monde du travail, connaître les habiletés sociales
- Faire bonne impression : savoir quoi dire et quoi montrer de soi, sur son lieu de travail et à l'extérieur avec des collègues

4. Le comportement:

- Connaître les bases de l'éducation à la « française » pour sa vie personnelle et professionnelle afin d'adopter le bon comportement
- Apprendre des techniques adaptées pour avoir de bonnes relations au travail, déjouer les pièges et connaître les habiletés sociales: respect de la vie privée, éviter les conflits, adopter la bonne distance...
- Pouvoir déchiffrer les règles implicites qui gouvernent les interactions sociales, comprendre les comportements de l'autre et les comportements attendus par ma hiérarchie et mes collègues
- Savoir-vivre : mises en situation afin de maîtriser et comprendre les principales règles de la bienséance

Méthodes pédagogiques

- Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique
- Jeux de rôle et exercices
- Boîte à outils



La prise de parole en public

Durée

2 jours – 14 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa communication orale et sa prise de parole en public.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les techniques de prise de parole du comédien afin de corriger ou de perfectionner sa communication orale pour plus d'impact
- Développer son aisance orale et relationnelle

Programme

- Échauffement corporel et exercices de respiration pour se détendre et mieux gérer son stress
- Travailler sa voix et son image: apprendre à placer et à porter sa voix, maîtriser et placer ses respirations, trouver son style et gagner en naturel devant un interlocuteur ou un auditoire, identifier ses acquis et ses axes de progression en communication pour une autocorrection permanente
- Communication non-verbale : les mains, le regard, le visage, le sourire, la gestuelle, l'attitude

- Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation, musicalité, apprendre à placer ses silences
- Lecture de textes / supports professionnels pour maîtriser son souffle et son élocution, placer une musicalité pour plus d'impact et éviter une monotonie, pour apprendre à gérer l'espace, capter rapidement l'attention de son interlocuteur ou auditoire, gagner en aisance et en charisme, apprendre à varier ses expressions orales, sa gestuelle, placer ses regards, moduler sa voix pour s'affirmer
- Travail à partir d'improvisations / jeux de rôles pour affirmer sa posture de communicant : maîtriser ses réactions instinctives, s'adapter à son interlocuteur ou à son auditoire pour remporter son adhésion, augmenter son sens de la répartie, synthétiser ses idées afin de répondre clairement aux besoins de son interlocuteur, maintenir son intervention captivante.
- Gestion de ses émotions et de son stress : apprendre à improviser et à rebondir dans toutes situations, gagner en assurance et en spontanéité en répondant par exemple à des questions imprévues.
- Travail de courtes présentations pour accroître son aisance orale, contrôler son stress et ses émotions, mieux s'affirmer, apprendre à structurer son discours, utiliser les bonnes techniques d'expression pour le mettre en valeur, savoir capter et maintenir l'attention de son interlocuteur ou de son auditoire lors d'intervention en réunion ou de présentation.

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices issus des techniques du jeu d'acteur
- Cas pratiques et apport théorique
- Boîte à outils



Savoir convaincre et vendre

Durée

2 jours – 14 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant gagner en confiance en soi, développer sa capacité d'argumentation et de persuasion.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les techniques les plus efficaces d'art oratoire du comédien pour apprendre à convaincre un interlocuteur ou un auditoire
- Développer son aisance orale et relationnelle

Programme

- Échauffement corporel et exercices de respiration pour se détendre et mieux gérer son stress
- Échauffement vocal pour apprendre à placer et maîtriser sa voix pour s'imposer et gagner en assurance
- Exercices de diction pour muscler son articulation, ralentir son débit, mieux se faire comprendre

- Lectures de textes et/ou documents professionnels pour maîtriser sa voix, sa musicalité, son affirmation et son autorité
- Travail de présentation et improvisations pour accroître son aisance orale, mieux s'affirmer, maintenir l'attention de son interlocuteur en limitant sa fatigue
- Apprendre à synthétiser son propos et mettre en valeur ses arguments percutants, faire adhérer les autres à ses propositions
- Adapter ses stratégies et arguments tout en restant soi-même et faire adhérer les autres à ses positions
- Entretiens et mises en situation pour apprendre à se présenter et se vendre
- Travailler son image: trouver son style et gagner en naturel devant un auditoire, identifier ses acquis et ses axes de progression en communication pour une autocorrection permanente
- Mises en situation pour maîtriser la communication non-verbale : les mains, le regard, le visage, le sourire, l'attitude ...
- Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation, musicalité, apprendre à placer des silences dans une présentation et une discussion
- Travail à partir d'improvisations pour affirmer sa posture de communicant : savoir se mettre en valeur et séduire son interlocuteur, maîtriser ses réactions instinctives, remporter l'adhésion, augmenter son sens de la répartie, adapter ses stratégies et arguments tout en restant soi-même
- Préparer une intervention en improvisation structurée, maîtriser la durée de celle-ci et savoir la maintenir captivante
- Exercices et jeux de rôle pour apprendre à vendre, se vendre et convaincre en temps limité : exercices filmés de présentation et publicité, 3 minutes pour convaincre

Méthodes pédagogiques

- Entretiens et jeux de rôle pour savoir se présenter et se vendre
- Exercices filmés: courtes présentations et publicités
- Supports pédagogiques



Le leadership par l'improvisation

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à tout manager, dirigeant, chef de projets, souhaitant développer son leadership, travailler sa posture et son impact au quotidien.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Mieux se connaître pour oser exercer son leadership
- Travailler et développer ses qualités de leader afin de motiver et d'impliquer son entourage
- Créer un climat de confiance dans l'équipe et trouver la communication adéquate pour favoriser l'adhésion

Programme

- Exercices d'écoute et de lâcher-prise pour gagner en confiance et travailler sa communication
- Connaître et utiliser les techniques de communication qui pour gagner en autorité et favoriser l'implication du groupe
- Renforcer son aisance et sa confiance pour gérer les fortes personnalités et les situations délicates

- Travail de présentation et de discours pour accroître son aisance orale, gérer ses émotions, mieux s'affirmer, maintenir l'attention de son équipe ou de son interlocuteur en limitant sa fatigue
- Travailler son image : trouver son style devant un auditoire, identifier ses acquis et ses axes de progression en communication afin de mettre en place une autocorrection permanente
- Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation, musicalité, apprendre à placer des silences dans une présentation et une discussion
- Jeux de rôles pour travailler sa communication non-verbale : les mains, le regard, le visage, le sourire, l'attitude, mieux comprendre ses comportements et ceux des autres
- Travail à partir d'improvisations pour affirmer sa posture de communicant et assumer son pouvoir personnel : savoir motiver / remotiver, se mettre en valeur, séduire son interlocuteur ou son auditoire, maîtriser ses réactions instinctives, remporter l'adhésion, augmenter son sens de la répartie

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques issus des techniques théâtrales
- Pédagogie active, participative et expérientielle
- Mises en situation, cas pratiques, exercices d'expression verbale et non verbale
- Supports pédagogiques



Les bases de la négociation

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant découvrir ou développer son pouvoir de négociation.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Apprentissage des bases de la communication
- Mieux se connaître pour savoir se situer dans une négociation
- Pouvoir préparer et mener efficacement une négociation

Programme

- La maîtrise de la communication para verbale : le timbre et le volume de la voix, l'articulation, la force et les intonations
- L'apprentissage des différents types de communication non verbale : la posture, l'apparence, la proximité et la gestion de l'espace, le regard, le contact corporel, la gestuelle (mouvements de tête et de mains), les expressions du visage, les sons non maîtrisés (raclement de gorge, rire nerveux, reniflement...)
- Lectures de textes et/ou documents professionnels pour maîtriser sa voix, son débit, son intonation, sa musicalité, sa posture

- Improvisations pour accroître son aisance orale, s'affirmer, gagner en autorité
- Exercices de communication pour accroître sa confiance en soi, sa créativité et oser prendre l'ascendant sur son interlocuteur
- Développer l'écoute active et comprendre les non-dits
- Construire un scénario pour atteindre ses objectifs
- Détenir les clés de la négociation et savoir les mettre en pratique
- Initiation à la "manipulation positive" et à la pratique de l'effet miroir avec son interlocuteur
- Structurer et de mettre en valeur son discours
- construction et interprétation du discours convaincant
- Apprendre à convaincre et négocier, même dans des situations difficiles ou conflictuelles

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, participative et expérientielle
- Jeux de rôle relatifs à la négociation
- Mises en situation et debrief
- Supports pédagogiques



La présentation orale et le storytelling

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne étant amenée à préparer des présentations d'un projet ou d'un produit dans son cadre professionnel.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Développer une communication orale convaincante et persuasive
- Booster ses présentations orales grâce au storytelling

Programme

- L'apprentissage de la communication para verbale : le timbre et le volume de la voix, l'articulation, la force et les intonations
- La maîtrise de communication non verbale : la posture, l'apparence, la proximité et la gestion de l'espace, le regard, le contact corporel, la gestuelle (mouvements de tête et de mains), les expressions du visage, les sons non maîtrisés (râclage de gorge, rire nerveux, reniflement...)
- Apprendre à préparer son intervention avec le storytelling: créer du sens, trouver l'émotion pour générer de l'attachement, construire le schéma narratif et les différents personnages (le commanditaire, le héros, les opposants, les alliés)

- Savoir se montrer enthousiaste, convaincant et sincère, quel que soit le projet / produit à présenter ou vendre, toucher ses cibles en créant de l'émotion
- Savoir construire un texte synthétique, sélectionner les messages clés et le plus important à faire passer
- Trouver son accroche et apprendre à la mettre en valeur par les mots, la voix et le corps
- Entraînements pour apprendre à gérer son temps de parole en restant persuasif
- Mises en situation de vente ou de présentation en temps limité: présentation assise en réunion ou sur estrade avec micro lors d'un salon...
- Le savoir comportemental: mises en situation pour être capable d'intéresser, d'intriguer, de séduire, de rassurer, de divertir... son auditoire
- Exercices avec caméra, visualisations des images
- Exercices avec micro et écoute des enregistrements studio pour apprendre à faire passer le message uniquement par la voix
- Exercices inverses en mime pour faire passer le bon message uniquement par le corps
- La gestion du trac et le plaisir du jeu
- Application des conseils clés pour pitcher un sujet décalé
- Conception et présentation en équipe de deux ou trois personnes d'un pitch complet sur un sujet professionnel

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques issus des techniques théâtrales
- Mises en situation, cas pratiques
- Supports pédagogiques



DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



Gagner en charisme et confiance en soi

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa prise de parole et sa confiance en soi.

Pré-requis

Être dans une démarche de changement comportemental sur le plan professionnel et / ou personnel.

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les techniques de prise de parole du comédien afin de corriger ou de perfectionner sa communication orale pour plus d'impact
- Développer son aisance orale et relationnelle

Programme

- Échauffement corporel: exercices de respiration et de relaxation
- Échauffement vocal pour apprendre à placer et à porter la voix, maîtriser et placer ses respirations
- Travail de présentation pour accroître son aisance orale, mieux s'affirmer, maintenir l'attention de son interlocuteur en limitant sa fatigue

- Travailler son image: trouver son style et gagner en naturel devant un auditoire, identifier ses acquis et ses axes de progression en communication pour une autocorrection permanente.
- Communication non-verbale : les mains, le regard, le visage, le sourire, l'attitude ...
- Jouer de sa voix : intonation, modulation, articulation, musicalité, apprendre à placer des silences dans une présentation et une discussion.
- Travail à partir d'improvisations pour affirmer sa posture de communicant : savoir se mettre en valeur, séduire son interlocuteur ou son auditoire, maîtriser ses réactions instinctives, remporter l'adhésion, augmenter son sens de la répartie.
- Préparer une intervention en improvisation structurée, maîtriser la durée de celle-ci et savoir la maintenir captivante.
- Travail de textes (documents professionnels, discours, scènes du répertoire théâtral) pour apprendre à capter rapidement l'attention de son auditoire, gagner en aisance et en charisme, obtenir immédiatement l'adhésion, apprendre à varier ses expressions orales, sa gestuelle, placer ses regards, moduler sa voix et gérer un espace pour capter et maintenir l'attention de l'auditoire ou de son interlocuteur avec impact.

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques issus des techniques théâtrales
- Pédagogie active, participative et expérientielle
- Mises en situation, cas pratiques, exercices d'expression verbale et non verbale
- Supports pédagogiques



Savoir lâcher prise et prendre du recul

Durée

2 jours – 14 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant prendre du recul, modifier son comportement et son regard dans sa vie professionnelle et / ou personnelle.

Pré-requis

Être dans une démarche de changement comportemental sur le plan professionnel et / ou personnel.

Objectifs pédagogiques de la formation

- Connaître les éléments du lâcher-prise, comprendre les obstacles et les impacts sur notre corps et notre mental, modifier ses comportements face à la pression au travail
- Maîtriser les techniques de lâcher prise par la méditation, le rire et la créativité pour gagner en efficacité, en sérénité et en confiance en soi dans sa vie professionnelle et personnelle

Programme

- Faire le point sur soi et comprendre les obstacles au lâcher-prise dans notre quotidien par un auto-diagnostic et des questionnaires
- Échauffement corporel, exercices de respiration et de relaxation pour réduire les tensions et mieux gérer son stress

- Échauffement vocal pour maîtriser et placer ses respirations, gagner en détente
- Exercices en musique: improvisation muette et méditation dansée pour apprendre à faire le vide, se relâcher et se ressourcer
- Travailler son image: trouver son style et gagner en naturel devant un auditoire, identifier ses acquis et ses axes de progression en communication pour une autocorrection permanente
- Exercices et mises en situation pour apprendre à mobiliser ses ressources personnelles, développer l'estime de soi et sa confiance en soi dans ses relations avec les autres
- Exercices initiatiques: communication verbale, non-verbale et para-verbale pour comprendre ses résistances et tendances naturelles, oser communiquer autrement, modifier ses comportements face à la pression au travail, élargir son regard sur les autres et les événements
- Exercices pour explorer ses limites et sortir de sa zone de confort tout en développant sa créativité
- Travail à partir d'improvisations et de jeux de rôles pour apprendre à s'affirmer, à maîtriser ses réactions instinctives, augmenter son sens de la répartie et développer son sens de l'humour
- Travail à partir de questionnaires pour accroître sa confiance en soi en prenant du recul sur ses actions passées et ses objectifs à court et long terme
- Travail à partir d'interview pour apprendre à gérer ses émotions et son stress, apprendre à improviser, à rebondir dans toutes situations avec humour et créativité, gagner en assurance et en spontanéité

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques issus des techniques théâtrales
- Pédagogie active, participative et expérientielle
- Mises en situation, cas pratiques, exercices d'expression verbale et non verbale
- Supports pédagogiques

Les plus et spécificités de la formation

Pour plus d'efficacité, le groupe est limité à six participants et des séances individuelles viennent compléter ce travail en groupe.



Assertivité, maîtrise et affirmation de soi

Durée

1 jour – 7 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant gagner en confiance en elle et s'affirmer davantage, dans son milieu professionnel ou dans sa vie privée.

Pré-requis

Être dans une démarche de changement comportemental, avoir la volonté de s'impliquer personnellement.

Objectifs pédagogiques

- Gagner en confiance en soi
- Accroître son aisance orale et corporelle
- Extérioriser pour mieux gérer ses émotions
- Affirmer sa personnalité et s'imposer davantage
- Communiquer positivement

Programme

- Questionnaires pour établir un auto-diagnostic afin de faire un point sur son comportement assertif
- Travail avec le souffle et le corps pour se libérer des tensions accumulées, découvrir une détente

- Exercices en musique: improvisation muette et médiation dansée pour se relaxer tout en apprenant à affirmer son aisance corporelle et son occupation de l'espace
- Exercices corporels pour apprendre à se tenir avec davantage d'assurance, trouver son équilibre et s'imposer dans l'espace
- Exercices vocaux pour faire sortir sa voix, la découvrir ou l'étendre
- Exercices de communication orale pour apprendre à s'affirmer et s'imposer face aux autres
- Exercices d'expression pour extérioriser ses émotions et apprendre à mieux les gérer
- Mises en situation pour oser s'affirmer davantage, s'imposer face un interlocuteur ou un groupe de personnes
- Exercices de communication théâtralisés afin d'apprendre à dire non, s'exprimer avec diplomatie, savoir faire face aux comportements négatifs
- Exercices de communication orale et développement personnel pour développer son aisance orale et relationnelle, accroître son efficacité
- Exercices théâtraux pour gagner en confiance en soi, faire ressortir sa personnalité, accroître sa réactivité et sa force de persuasion
- Improvisations muettes et parlées
- Travail de dialogues et monologues

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques issus des techniques théâtrales
- Pédagogie active, participative et expérientielle
- Mises en situation, cas pratiques, exercices d'expression verbale et non verbale
- Supports pédagogiques



Exploiter ses ressources personnelles

Durée

3 jours – 21 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant gagner en efficacité et en sérénité au quotidien.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Approfondir la connaissance de soi et des autres pour gagner en confiance et en efficacité
- Renforcer l'estime de soi pour la réalisation de son potentiel et de sa progression professionnelle
- Savoir exploiter les ressources personnelles corporelles, émotionnelles et psychiques pour en faire des moteurs au quotidien

Programme

- Autodiagnostic afin d'évaluer ses acquis et sa marche de progression
- Analyse et exercices pour une meilleure connaissance et estime de soi, source de confiance en soi et d'efficacité personnelle
- Questionnaires pour identifier pour mieux exploiter ses ressources internes : ses forces, ses talents, ses vertus, ses valeurs

- Développer son intelligence émotionnelle afin d'améliorer ses relations professionnelles et personnelles
- Être en mesure d'identifier ses moteurs et de susciter la motivation chez soi et ses collègues
- Renforcer son équilibre professionnel en apprenant à mieux gérer son stress et ses émotions
- « devenir soi-même », apprendre à agir seul et à se motiver soi-même, s'affirmer davantage
- Gérer ses priorités et son temps de travail, vaincre la procrastination, connaître des méthodes de gestion du temps
- Augmenter sa détermination personnelle, identifier ses besoins, dépasser ses rigidités personnelles et développer sa spontanéité
- Bilan et exposés pour développer ses ressources externes : environnement, loisirs, activités artistiques, intellectuelles ou sportives...
- Exercices pour apprendre à utiliser ses ressources corporelles : respiration, méditation, improvisation dansée, scan corporel...
- Test et bilan pour apprendre à clarifier et se programmer des objectifs pour réussir

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, participative et expérientielle : exposés, discussion, travaux de groupe, questionnaires, test
- Mises en situation, cas pratiques, exercices dynamiques et de détente
- Supports pédagogiques



Intelligence émotionnelle : maîtriser ses émotions

Durée

2 jours – 14 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa communication orale au quotidien.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre son intelligence émotionnelle
- Connaître les mécanismes du corps pour être capable de gagner en sérénité rapidement
- Découvrir les techniques théâtrales qui permettent d'évacuer ses émotions pour mieux les contrôler et apprendre à gérer son stress

Programme

- Questionnaire / Auto-diagnostic pour connaître son profil émotionnel et optimiser ses compétences
- Entretiens individuels pour définir la place que vous accordez à vos émotions au travail, exprimer les problèmes rencontrés et prendre conscience des axes de progression
- Comprendre la fonction des émotions et l'impact sur nos relations et nos performances
- Détente par des étirements accompagnés de la respiration abdominale ou

thoracique

- Décontraction du corps, routine du matin ou de micro-pauses au bureau pour être plus efficace, en particulier les zones les plus sollicitées au travail en bureau : mains, poignées, dos, cou, visage
- Exercices de libération émotionnelle pour se débarrasser des émotions négatives et gagner en bien-être et efficacité au travail
- Évacuer ses émotions par le souffle et la voix
- Libérer les tensions et réduire le taux de stress par le rire
- Connaître les astuces pour faire descendre rapidement la pression et accepter de lâcher prise
- Exercices théâtraux pour s'affirmer davantage, renforcer sa confiance en soi et éprouver de la joie, appréhender des situations émotionnellement délicates avec plus de sérénité
- Exercices de communication pour mettre l'intuition au service sa performance en développant son écoute et sa sensibilité à l'expression non verbale
- Comprendre les limites à ne pas dépasser pour ne pas se laisser déborder par ses émotions, s'affirmer pour apprendre à dire non
- Initiation à la méditation brève
- Exercices de cohésion d'équipe pour faciliter son développement
- Plan d'action personnalisé pour mieux gérer ses émotions et son stress au quotidien au travail

Méthodes pédagogiques

- Entretiens individuels
- Test d'intelligence émotionnelle
- Exercices théâtraux, initiation au travail du corps et de l'esprit
- Boîte à outils pour une progression quotidienne

Les plus et spécificités de la formation

Cette formation peut avoir lieu dans un espace extérieur afin de profiter davantage des séquences de travail autour de la détente et du bien-être



Personal Branding

Durée

3 jours – 21 heures

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant faire évoluer sa carrière professionnelle.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Analyse et exercices pour une meilleure connaissance et affirmation de soi
- Déterminer l'identité, le positionnement et les axes de communication de sa Marque Personnelle
- Forte implication des stagiaire pour découvrir et développer sa créativité et sa confiance en soi

Programme

1. Valoriser son image :
 - Savoir diagnostiquer son image et construire la juste image de soi
 - S'affirmer : trouver sa voix, sa démarche, son style
 - Avoir le courage d'être soi et révéler sa véritable personnalité
2. Mieux se connaître pour gagner en confiance en soi et force de conviction :
 - Ses points forts, sa différence, ses passions, sa valeur ajoutée
 - Identifier son type de charisme et de leadership pour apprendre à le développer

3. Convaincre son ou ses interlocuteurs :

- Savoir se valoriser et soigner son apparence
- Analyser et évaluer des stratégies de communication : savoir se présenter, faire bonne impression, s'adapter à son interlocuteur, comment s'adresser à une personne avec respect, enthousiasme...
- Les clés de la communication positive et l'importance du non verbal

4. Construire sa stratégie de communication personnelle :

- Mettre au point une campagne de marketing pour une nouvelle marque / un nouveau produit à promouvoir : soi-même
- Identifier sa cible et son positionnement
- Définir sa marque : trouver son slogan, son logo
- Réaliser une courte publicité ou un clip vidéo afin de se vendre

Méthodes pédagogiques

- Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique
- Implication des stagiaires avec exercices créatifs: captation vidéo, montage, création graphique
- Dans le cas d'une formation en groupe: 1 séance 1 heure d'accompagnement individuel après la formation



Les prestations en entreprise

SÉMINAIRE ÉVÉNEMENTIEL

Nous vous proposons de vous organiser et de vous animer un séminaire sur mesure, avec une équipe d'un à six formateurs – coachs – animateurs, sur un jour ou une semaine, à proximité de votre ville ou dans la région souhaitée, autour des thèmes de votre choix parmi les formations et coaching que nous proposons (communication, cohésion d'équipe, bien-être en entreprise, développement personnel et efficacité professionnelle, RH, jeu...)

SÉMINAIRE TEAM BUILDING

Nous vous proposons sur une journée, une soirée, ou plusieurs jours, dans un lieu exceptionnel ou dans l'enceinte de votre entreprise, des séminaires Team Building autour de la cohésion d'équipe, de la communication, de la force de persuasion, du leadership, de la gestion de conflits, des RH... par des ateliers de travail afin de trouver des solutions concrètes aux problèmes rencontrés et des activités ludiques autour du développement personnel, du rire, du théâtre, de la respiration, de la méditation... afin de renforcer la cohésion d'équipe, gérer le stress, les tensions et les conflits.

ATELIERS EN ENTREPRISE

Création d'un atelier hebdomadaire ou mensuel par exemple, au sein de votre entreprise ou dans un lieu idéal dans votre ville.

Atelier théâtre : détente par le mime, lâcher prise par l'humour, improvisations individuelles et en groupe, exercices ludiques de confiance et de cohésion d'équipe, montage de scénettes, écriture de sketches...

Atelier relaxation : détente par le souffle et le rire, gestion du corps et de l'espace, sortir sa voix, yoga, méditation en mouvement...

Atelier développement personnel : gagner en confiance en soi et charisme, lâcher prise, assertivité, libération des émotions, gestion du stress et des conflits

Atelier communication : placement de la voix, prise de parole en public par les techniques du jeu d'acteur, l'art de la rhétorique, la communication verbale, non-verbale et para-verbale, diction et correction d'accent

COACHING INDIVIDUEL / CONSULTING

Un coaching personnalisé adressé aux dirigeants, cadres, salariés, entrepreneurs, pour prendre du recul sur ses méthodes de travail ou de management, se remettre en question afin de gagner en bien-être et en efficacité, autour de nos trois spécialités:

- la communication : la communication non-verbale et paraverbale, la communication écrite et orale, la prise de parole en public, le placement de la voix et l'élocution, la correction d'accent étranger ou régional
 - l'efficacité professionnelle : développer sa force d'argumentation, savoir convaincre rapidement, vendre un projet ou un produit, animer une réunion, trouver son leadership, s'imposer, argumenter et négocier
 - le développement personnel : assertivité, confiance en soi, charisme, gestion des conflits et des personnes difficiles, mieux gérer son stress, éviter le burn-out
- Pour votre confort, toutes nos séances peuvent être suivies en visioconférence.

SOIRÉE D'ENTREPRISE ORIGINALE

Organisation et animation d'une soirée inoubliable pour votre entreprise, interactive ou non, autour des arts et du bien-être (théâtre, musique, danse, yoga, photographie, peinture), différentes animations vous sont proposées pour animer votre cocktail ou votre dîner: un cours de danse rétro ou de haute-volige avec nos experts, un shooting décalé avec notre photographe, des jeux ou un match d'impro orchestré par nos intervenants comédiens, un concerto privé, la représentation d'un spectacle (théâtre, sketches) avec vos salariés pour une soirée événement clients / partenaires, ou pour renforcer l'esprit d'équipe et favoriser la communication interne de votre entreprise...

CONFÉRENCE PHILOSOPHIE

Nous vous proposons une conférence de philosophie sur le thème de votre choix, qui pourra s'intégrer à votre événement ou en être la pièce maîtresse, afin d'aborder des sujets tels que: accepter le changement et s'adapter, trouver sa position de leader, bonheur et bien-être en entreprise, gérer les conflits et les personnalités difficiles...

Si vous souhaitez une intervention interactive, la conférence peut ensuite donner lieu à un débat.

