SCÈNE EXPÉRIENCES

L'improvisation théâtrale : incontournables techniques relationnelles pour commerciaux

Parce qu'un commercial se doit d'être le véritable ambassadeur de la marque qu'il représente, il est primordial, pour lui, de gérer tout imprévu susceptible de se présenter dans sa relation à l'autre. L'improvisation théâtrale est la réponse à cette nécessité d'adaptation.

Scène Expériences modélise des formations dans lesquelles techniques d'improvisation théâtrales, outils théoriques et jeux de rôles professionnels apportent aux relations commerciales une plus-value incontestable. »

Que ce soit en vente, en efficacité commerciale ou en négociation, la différence concurrentielle se jouera, à produits équivalents, sur la gestion de la relation. Depuis 10 ans, Scène Expériences propose une approche unique des « compétences relationnelles ».

« Se synchroniser avec son interlocuteur, rester en écoute sous contrainte d'urgences ou d'imprévus, convoquer des émotions plutôt que les subir… l'apport de techniques d'improvisation sont des clefs durables de différentiation professionnelle » explique Laurent Pewzner, un des associés de Scène Expériences.

Improvisation et négociation raisonnée de Harvard

Pour exemple, Scène Expérience a enrichi la méthode de la négociation « raisonnée de Harvard » en y ajoutant des techniques ciblées d'improvisation théâtrale. Un accord raisonné consiste certes à « obtenir plus, obtenir mieux »… mais le point crucial reste « le maintien de la relation », d'où la définition « Win/Win ».

L'un des principes fondamentaux de la Négociation étant d'être « dur avec le problème, doux avec la relation », il est nécessaire, au-delà de la technique et des boîtes à outils, de mesurer « les gains de la relation ». C'est là toute l'intelligence de l'improvisation théâtrale qui permet d'optimiser la communication sous contrainte de tension, d'enjeux…

Relais d'opinion

Scène Expériences intervient en France comme à l'international. Plus de 80 formateurs, comédiens issus des grandes écoles (commerciales ou d'ingénieurs), connaissant les exigences du monde de l'entreprise, permettent un déploiement « d'excellence en volume ».

Parmi les clients ayant exprimé leur confiance à Scène Expérience, se trouvent la plupart des entreprises du CAC40, des sociétés issues de la grande distribution, de l'industrie, de l'univers pharmaceutique, des services et des grandes écoles…

Relations humaines

À l'heure où les formations en « blended learning » et autres outils numériques foisonnent, les RH sont de plus en plus exigeants sur la qualité et le ROI du « présentiel ». La Société Scène Expériences, qui, les accompagne depuis plus de 10 ans, est devenue un acteur majeur… du théâtre en entreprise.







L'improvisation théâtrale, l'outil des compétences relationnelles !

Parcours de formations certifiés

Avec la réforme du CFP, Scène Expériences propose, via les grandes écoles de son réseau historique, des parcours de formations conduisant à une certification.

scène expériences

Tél. 01 45 67 08 66
contact@scene-experiences.fr
www.scene-experiences.fr