EFFICACITE COMMERCIALE

NE PAS VENDRE MAIS «FAIRE ACHETER»

PUBLIC CONCERNÉ : Tout commercial de l'accueil public et de la vente (BtoC) en physique ou en vente omnicanale au développement BtoB (appel d'offre / soutenance / développement et rebonds)

PRÉ-REQUIS : Aucun

PROFIL FORMATEUR:
Formateurs ayant des parcours conséquents en vente et négociation
Spécialisés en improvisation théâtrale et jeux de rôles
Formés aux méthode Sc Exp

OBJECTIF : Obtenir plus – Obtenir mieux – Fidéliser
Être plus concurrentiels et compétitifs que ses concurrents / faire la différence
Ne pas vendre, mais faire acheter.
Qualifier la relation pour adapter la communication

SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Acquisition d'un modèle théorique d'efficacité commerciale le produit/la relation
Être en capacité d'adapter ce modèle au terrain et à l'instant T
Ecouter, accueillir les imprévus pour être créatif et rebondir. Transformer une contrainte en opportunité
Se synchroniser avec soi, avec l'autre, et avec la situation pour maximiser les gains de la relation, et de la communication
Travailler son mental de commercial

OUTILS PÉDAGOGIQUES :
Techniques spécifiques d'improvisation théâtrale et outil EPATEEE
Outil théorique de l'efficacité commerciale : le produit/la relation
Jeux de rôles en miroir / ce sont nos formateurs qui jouent des rôles de clients
Outil d'assertivité « Savoir dire non tout en prenant soin de la relation »
Outils de moteurs de personnalité

En fonction de l'audit client (sur mesure) :
Focus sur des chainons issus de la négociation raisonnée Harvard (chainons 1 – 2 – 4 - 5 – 6) (critères – intérêts – options – relation – communication) - Storytelling / conte

DURÉE ET MODALITÉS PRATIQUES :
2 jours (blended - alternance de présentiel et distanciel)
Mise à disposition d'une salle de capacité suffisante pour le groupe ; permettant de se déplacer librement et de marcher ; équipée d'un paper board et de feutres

VALIDATION DES ACQUIS:
- Autopositionnement par le stagiaire en début et fin de formation
- Evaluation par le formateur en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP
Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitonsà prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V7 02/06/2026

EFFICACITE COMMERCIALE

NE PAS VENDRE MAIS «FAIRE ACHETER»

STRATÉGIE

- Une formation qui intègre une double dimension :
  - Théorique via la transmission d'outils théoriques puissants
  - Pratique via l'acquisition de compétences relationnelles clés issues des techniques de l'improvisation théâtrale
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, support pédagogique) et favorisant le partage (jeux de rôles).

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateurs spécialistes et connaisseurs de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques….)

DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

7H - PRESENTIEL

Initiation, aux techniques d'improvisation théâtrale (présentiel)

Clefs puissantes pour adapter savoir-faire & savoir être à l'instant T
Acquérir des clefs utiles en gestion d'imprévus et créativité
Relier « plaisir et performance » travailler du « oui et » travailler du « 1+1 = 3 »

Acquisition du modèle le produit/ la relation

Comprendre le modèle / acquérir les 4 comportements clefs en fonction de l'état de la relation
Qualifier la relation afin d'adapter la communication

Jeux de rôles réalistes en miroir

Training intensif avec un comédien formateur qui joue des rôles de clients
Recevoir des feedbacks personnalisés , fondé sur la maitrise des outils théoriques et comportementaux

7H - DISTANCIEL

en 2 ateliers de 2h00 et un atelier de 2h30

Suite de jeux de rôles réalistes en miroir

Training intensif avec un comédien formateur qui joue des rôles de clients
Recevoir des feedbacks personnalisés , fondé sur la maitrise des outils théoriques et comportementaux

Jeux de rôles sur outils spécifiques (et sur mesure)

Travailler de l'assertivité / outil « Savoir dire non tout en prenant soin de la relation »
Travailler des clefs issues du modèle « les moteurs de personnalités » (Insight / process com…)

CONDITIONS

Tarif Inter : 205€ HT/ Jour/ hors frais
Tarif Intra :1800€ HT/jour/10 personnes
Lieu : France

CONTACT ET INSCRIPTION

06 32 60 38 50
laurent.pewzner@scene-experiences.fr

INDICATEURS QUALITÉ

Nombre de sessions animées en 2025 17 sessions
Nombre de stagiaires formés : 119 soit 783,5h de formation
Taux de satisfaction moyen : 95 %

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le trimestre suivant votre commande.

ALL RIGHTS RESERVED - SCENE EXPERIENCES - V7 02/06/2026