

DÉVELOPPER UNE CULTURE D'APPRENTISSAGE

COMMERCIAUX : soyez dans le jeu de l'improvisation théâtrale et le plaisir et non dans l'enjeu

- Par rapport à leur quotidien commercial, **les participants ont l'opportunité de créer, d'improviser, de s'amuser, de vivre ensemble quelque chose de différent grâce à l'improvisation théâtrale.**
- Le participant sera acteur et prendra conscience **des qualités requises pour la scène et transférables sur le théâtre de la vie et de l'entreprise...**, le sens du jeu fera ressortir leurs qualités les plus fortes... C'est l'ouverture des possibles et le plaisir de créer, le plaisir du jeu.
- « Créer d'instant en instant une vie fraîche et neuve » ce qui permet de garder une certaine vivacité au service du client.
- **Se décentrer de soi et rentrer dans la logique de l'autre** pour mieux jouer avec lui.
- Le bouquet final sera l'occasion de jouer sur scène un sketch à 3 en s'appuyant sur les règles de l'improvisation libre et structurée.



Régis est spécialiste des techniques de communication et de vente, il est également animateur d'ateliers théâtre. Il utilise les techniques de l'improvisation pour aborder les problématiques commerciales les plus sérieuses de façon ludique et décontracté.