

Séminaire The Taste Heroes: Incarnez votre Taste Heroe et boostez votre posture commerciale

Programme générique en date du 22 avril 2021. Il peut être adapté à vos besoins.

Présentation générale	Incarnez votre Taste Heroe et boostez votre posture commerciale
Pré-requis	Aucun
Objectifs généraux	A la fin de la formation, les collaborateurs seront capables de... Incarner les succès de Taste et de son écosystème dans un pitch inédit Interpréter la singularité de Taste en rendez-vous commercial Conduire un rendez-vous commercial efficace sereinement
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluables	Citer les principaux succès de Taste en 2020 Raconter une histoire à partir d'un ou plusieurs succès Incarner les succès de Taste et de son écosystème dans un pitch inédit Poser des questions pertinentes Être entendu quand on prend la parole Conduire un rendez-vous commercial efficace sereinement Se projeter dans des situations commerciales tendues Proposer une offre commerciale Faire des propositions et rebondir sur celles des autres Prendre la parole devant un groupe Reformuler les propos de son interlocuteur Ecouter activement ses collaborateurs Gérer son stress Trouver sa voix Trouver sa posture
Public concerné	24 collaborateurs Taste
Modalités d'inscription et délai d'accès	1 journée de séminaire » de 7h
Méthodes mobilisées	Formation par le théâtre. La problématique est transformée en projet, elle est jouée, improvisée, créée, écrite, répétée. Retour d'expériences, jeux pédagogiques, méthodes actives, brainstorming, débriefing. Coanimation en binôme : une experte de la direction d'acteur et de la conduite de projets + une experte de l'ingénierie de formation et de la conduite de projets
Ressources pédagogiques	Les ressources pédagogiques sont construites sur-mesure à partir des productions des participants.
Modalités d'organisation	1 journée de séminaire » de 7h Salle polyvalente pouvant accueillir 24 personnes debout et en mouvement, équipée de chaises
Matériel pédagogique	Salle modulable (tables et chaises + espace vide)
Modalités d'évaluation	Evaluation formative pendant la formation à travers les feed-backs et débriefings A l'issue de la formation, par un questionnaire à froid à +3 mois
Accessibilité des personnes en situation de handicap	Coopaname est attentif aux spécificités des bénéficiaires afin d'adapter supports et locaux pour garantir l'accessibilité des prestations en prenant en compte tout handicap. Si des candidat.es à ce parcours de formation sont en situation de handicap, il y aura lieu de se rapprocher du formateur pour connaître les modes d'accessibilité du parcours. Dans le cas où une solution d'adaptation ne pourrait pas être possible au sein de Coopaname, une réorientation sera proposée ou l'intervention d'un.e prestataire externe sera sollicitée.
Tarif indicatif	490 € HT (588 € TTC) 70 € HT (84 € TTC) de l'heure

Tarif inter-entreprises par stagiaire. Contactez-nous pour un tarif de groupe

Durée 7 heures

Intervenant(e)

Hanaé LOISON

Contenus

Scène 1 : Plongée dans le monde d'après

Création de la dynamique de groupe

Transformation de l'équipe hiérarchique en troupe de comédiens

Activité : échauffements

Scène 2 : Dans les épisodes précédents

Mise en scène des succès individuels et collectifs qui ont fait l'année 2020 de Taste et de son écosystème

Activité : improvisations collectives, individuelles ou en binômes

Scène 3 : Ma tirade culte

Construction individuelle de son pitch à partir des improvisations jouées et observées

Activité : écriture individuelle et débriefing

Scène 4 : Le Chaos de Taste City

Poser des questions, des questions difficiles, redoutées, partager ses difficultés et ses succès de questionnement commercial

Activité : mise en situation des questions commerciales

Scène 5 : The Taste Heroes face aux méchants (The Voice City)

Conduire un rendez-vous commercial

Poser des questions pertinentes, tester de nouvelles questions

Activité : mise en situation des questions commerciales

Scène 6 : La réunion des scénaristes

Réussir le closing d'un rendez-vous commercial

Proposer une offre commerciale efficace

Activité : improvisations « la meilleure solution », « la meilleure offre »