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	L'accessibilité d'un organisme de formation doit répondre au principe d'égalité de traitement vis-à-vis des personnes en situation de handicap, établi par la loi Handicap du 11 février 2005. **Accès aux formations** À chaque personne son projet de formation adapté à ses besoins spécifiques. Nos formations et les locaux dans lesquels elles se déroulent sont accessibles à toutes et tous. En cas de besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter la référente handicap de Coopaname : Carine Julien / of@coopaname.coop.
Tarif indicatif	**Tarif par stagiaire** 490 € HT (588 € TTC) Soit 70 € HT (84 € TTC) de l'heure
Durée	7 heures

Intervenant(e)

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 »