



<scene.
experiences>



CATALOGUE FORMATIONS

SOMMAIRE

3

IMPRO NEGO
NIVEAU 1

5

FORMATION NEGOCIATION
NIVEAU 1

7

FORMATION NEGOCIATION
NIVEAU 2

9

ENTRETIENS RH
A ENJEUX FORTS OU STRESSANTS

11

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC
«ART DE L'INFLUENCE»

13

MANAGEMENT
MOTIVER, ACCOMPAGNER, RESPONSABILISER, RENDRE AUTONOME

15

EFFICACITE COMMERCIALE
NE PAS VENDRE MAIS «FAIRE ACHETER»

IMPRO NEGO

Niveau 1



PUBLIC CONCERNÉ: Tout collaborateur amené à négocier en interne ou en externe de son entreprise



PRÉ-REQUIS: Aucun



PROFIL FORMATEUR: Cette formation Négociation raisonnée est animée par un intervenant expert en négociation et par un comédien formateur expert en improvisation théâtrale



OBJECTIF : A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de mener des négociations en utilisant la méthode raisonnée d'Harvard niveau 1



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Utiliser une méthode complète de négociation et les réflexes complémentaires

Acquérir la structure et les réflexes - Passer de la stratégie à la tactique

Identifier son profil de négociateur et celui du partenaire

Négocier la méthode, négocier la négociation

Relier éthique et performance / Relier options et clefs d'improvisation «OUI ET»



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Cette formation alterne des cas de négociation Harvard, des jeux de rôles et des exercices d'improvisation ciblés, pour un double levier de performance théorique (20%) et comportementale (80%)



MODALITÉS PRATIQUES 2 jours consécutifs, hors situation de travail + option ½ journée retours d'expériences 6 mois plus tard



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation : Test de validation d'acquis via un questionnaire négociation effectué par les participants en fin de jour 2 - Evaluations d'acquis en improvisation, selon les critères EPATEEE, réalisée par le formateur pour chaque stagiaire en fin de jour 1 et en fin de J2

A l'issue de la formation : Animation d'une séquence de retours des stagiaires, sur leurs acquis dans cette formation, effectuée par les deux formateurs, en fin de jour 2 ; Feedback effectué pour chaque stagiaire, par les formateurs, sur des axes de progrès en négociation (au regard de leur profil personnel et des 7 chainons) et des points d'amélioration au niveau comportemental.

Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à 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.



STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur : 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 (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Création d'un lâcher prise et d'un état d'esprit propice à l'apprentissage grâce aux séquences d'improvisation
- Co-animation dynamique
- Alternance rythmée de cas de négociation, débrief en plénière, séquence d'impro, feedbacks collectifs et individuels
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers



DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Aquisition structure de la méthode et reflexes

3 objectifs - Principes 1 à 3 - Chaînon 1 à 4
A travers deux cas Harvard

Travail sur les 4 profils du négociateur

Initiation aux techniques d'improvisation théâtrales

JOUR 2

Aquisition structure de la méthode et reflexes

Principes 4 - Chaînon 5 à 7
A travers un cas Harvard

Travail sur des tables d'intérêts réelles

Perfectionnement improvisation théâtrale



CONDITIONS

Tarif Inter : 380€ HT/jour/hors frais
Tarif Intra : 3800€ HT/jour/10 personnes
Lieu : France



CONTACT

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



INDICATEURS QUALITÉ

Nombre de sessions animées en 2025
5 sessions
Nombre de stagiaires formés : 44 soit
616h de formation
Taux de satisfaction moyen : 95 %

NEGOCIATION

Niveau 1



PUBLIC CONCERNÉ: Tout collaborateur amené à négocier en interne ou en externe de son entreprise



PRÉ-REQUIS: Aucun



PROFIL FORMATEUR: Cette formation Négociation raisonnée est animée par un intervenant expert en négociation



OBJECTIF :

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de mener des négociations en utilisant des tables d'intérêts réciproques



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Identifier son profil de négociateur

Maîtriser la méthode de négociation

Utiliser les tables d'intérêt

Analyser son mode de fonctionnement en situation de négociation

Développer une relation durable



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Cette formation alterne des mises en situation de cas concrets de négociation, pour un double levier de performance théorique (20%) et comportementale (80%)



MODALITÉS PRATIQUES 2 jours consécutifs, hors situation de travail + option ½ journée retours d'expériences 6 mois plus tard



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation : Test de validation d'acquis via un questionnaire négociation effectué par les participants en fin de jour 2 - Evaluations d'acquis en improvisation, selon les critères EPATEEE, réalisée par le formateur pour chaque stagiaire en fin de jour 1 et en fin de J2

A l'issue de la formation : Animation d'une séquence de retours des stagiaires, sur leurs acquis dans cette formation, effectuée par le formateur, en fin de jour 2 ; feedback effectué pour chaque stagiaire, par le formateur, sur des axes de progrès en négociation (au regard de leur profil personnel et des 7 chainons) et des points d'amélioration au niveau comportemental.

Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à 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.

NEGOCIATION

Niveau 1



STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur : 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 (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers



DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Maitriser la méthode et performer en négociation

Acquisition d'une méthode complète, la capacité à «négocier la négociation» et faire de son interlocuteur un partenaire

JOUR 2

Prendre du plaisir à négocier

Et en donner, repérer et agrandir les gâteaux, être plus compétitif que les autres négociateurs

Négocier la négociation, négocier la méthode

Convaincre et amener son interlocuteur sur les intérêts réciproques d'utiliser une méthode créative, éthique et raisonnée

Faire de l'éthique une richesse

Obtenir plus, obtenir mieux, maintenir la relation, via la création d'options fondées sur des intérêts réels



CONDITIONS

Tarif Inter : 190 € HT/ jour / hors frais
Tarif Intra : 1900 € 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
47 sessions (1 ou 2 journées)

Nombre de stagiaires formés : 476 soit
5607h de formation

Taux de satisfaction moyen : 95,8 %

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.

NEGOCIATION

Niveau 2



PUBLIC CONCERNÉ : Tout négociateur confronté à des interlocuteurs compliqués, hostiles, ne voulant pas négocier ...



PRÉ-REQUIS : Exclusivement réservé aux personnes ayant suivi le niveau 1



PROFIL FORMATEUR : Cette formation Négociation raisonnée est animée par un intervenant expert en négociation



OBJECTIF :

A l'issue de la formation, les participants auront en main les outils leur permettant de mener des négociations avec des personnalités difficiles



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Appliquer une stratégie et des outils méthodologiques « à l'instant T » face à des personnalités difficiles
Négocier la négociation, négocier la méthode
Faire de son interlocuteur un partenaire
Apprendre à exercer une « pression raisonnée »



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Questionnaire d'évaluation des acquis du niveau 1
Retour d'expériences
Modèle des 5 marches
Jeux de rôles et trainings intensifs face à des interlocuteurs difficiles joués par le formateur
Entraînement sur des cas de négociation axé sur l'acquisition des 5 marches



MODALITÉS PRATIQUES : 2 jours consécutifs, hors situation de travail



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation : Test et corrigé d'acquis du niveau 1 via un questionnaire effectué au début de la session – Partage d'expériences et réactivation mémoire sur le niveau 1
Evaluations d'acquis sur des critères comportementaux observables en situation de négociation
Accompagnement individualisé
A l'issue de la formation : Animation d'une séquence de retours des stagiaires effectuée par le formateur, en fin de jour 2 ; Feedback effectué pour chaque stagiaire, sur des axes de progrès en négociation. Questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation.
Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à 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.

NEGOCIATION

Niveau 2



STRATÉGIE

- Une formation où le stagiaire est acteur ; Une pédagogie pédocentree 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 (mise en situation de cas concrets, fiches méthodes) favorisant le partage : simulations par groupe de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Alternance rythmée de cas de négociation, débrief en plénière, feedbacks collectifs et individuels
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou à minima de son secteur et des enjeux de vos métiers



DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

JOUR 1

Rappel des clés du niveau 1

Retours d'expériences et réactivation mémoire sur le niveau 1
Synthèses de négociations réalisées depuis le niveau 1
Identification de clefs de performance, de gains réalisés – difficultés et axes de progrès
Introduction du niveau 2 et questionnaire gens difficiles

Qu'est-ce qu'une négociation difficile

Introduction à la stratégie du contournement – Les 5 obstacles, les 5 marches
1ère mise en situation de négociation – Travail sur les émotions (les siennes, celles de son interlocuteur)
Présentation des marches 1 et 2 : Monter au balcon / Passer dans son camp

JOUR 2

Rappel des marches 1 et 2

2nde mise en situation de négociation

Présentation des marches 3 et 4

Ne pas rejeter mais recadrer / Lui faire un pont d'or Recadrer les tactiques – Impliquer son interlocuteur 3ème mise en situation de négociation – Personnalités difficiles

Présentation de la marche 5

Utiliser son pouvoir pour éviter un « NON » sans détériorer la relation

Rappel des 5 marches – Débrief des deux journées



CONDITIONS

Tarif Inter : 205 € HT/ jour / hors frais
Tarif Intra : 1900 € 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
6 sessions

Nombre de stagiaires formés : 56 soit
784h 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.

ENTRETIENS RH - NEGOCIATION COLLECTIVE

A ENJEUX FORTS OU STRESSANTS



PUBLIC CONCERNÉ : Chef d'entreprise ou d'établissements, DRH/RRH, Responsables des relations sociales



PRÉ-REQUIS : Toute personne confrontée aux entretiens RH dans le cadre de ses activités professionnelles



PROFIL FORMATEUR : Journée coanimée par :

- Une avocate spécialisée en droit du travail pour faire de vos obligations juridiques, des outils stratégiques dans votre politique RH
- Un comédien spécialisé en improvisation théâtrale pour renforcer vos capacités à gérer des imprévus, des tensions ou des émotions, et de maîtriser vos réactions et votre communication



OBJECTIF : Professionnaliser les employeurs et les RH tant au niveau du fond (droit du travail) que de la forme (se décontracter pour être lucide, communiquer et convaincre) et gérer des entretiens à enjeux forts ou sensibles, dans le cadre de l'évolution du droit du travail.



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Transmettre les règles juridiques qui prévalent lors des entretiens RH (Entretiens d'évaluation, entretien professionnel, entretien relatif au forfait annuel en jours, entretien préalable en vue d'une sanction disciplinaire ou d'un licenciement)
- Renforcer les capacités à gérer la communication et à maîtriser les réactions lors des entretiens RH (tensions, émotions, imprévus...)



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Support pédagogique élaboré spécialement pour l'action en cours et remis aux stagiaires. Ce support présente les règles légales applicables et leur évolution. Il est projeté en salle.

Les 4 types d'entretien sont intégrés dans la formation (6 cas pratiques). Ils sont expliqués de manière théorique par l'avocate puis mis en situation par le comédien qui joue «en miroir» le rôle de collaborateur et adapte son « scénario interne » aux réactions du participant *pour une pédagogie efficace.

Débrief à la fin de chaque jeu de rôle.



MODALITÉS PRATIQUES 1 jour soit 7 heures, hors situation de travail



VALIDATION DES ACQUIS :

Durant la formation : A la fin de chaque mise en situation, un débrief est effectué :

- Par Scène Expériences : la situation des collaborateurs est-elle comprise, la relation est-elle traitée, les émotions sont-elles gérées ?
- Par Barthélémy : l'entretien a-t-il été traité de manière juridiquement rigoureuse ?

Possibilité d'accompagnement individualisé

A l'issue de la formation : Tour de table / Auto évaluation des stagiaires sur leurs progrès

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à 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.

ENTRETIENS RH - NEGOCIATION COLLECTIVE

A ENJEUX FORTS OU STRESSANTS



STRATÉGIE

Une formation qui intègre une double dimension :

- Théorique via la transmission de règles juridiques qui prévalent lors de ces entretiens RH
- 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

L'entretien d'évaluation

Si rien n'impose à l'employeur d'évaluer les compétences professionnelles de ses salariés, en matière RH, comme en droit, ces entretiens sont fortement recommandés.

Mise en situation : insuffisance professionnelle, revendications salariales, licenciements...

L'entretien professionnel

Caractère obligatoire de l'entretien professionnel : loi du 5 mars 2014 et loi 5 septembre 2018). Perspectives d'évolution professionnelle, qualification et emploi. Point sur le parcours professionnel du salarié, et moyens de formation associés.

Mise en situation : point sur action de formation et certification acquises lors des 6 dernières années, progression salariale ou professionnelle....

L'entretien relatif au forfait annuel en jours

La légitimité du recours au forfait jours est aujourd'hui conditionnée à l'effectivité et l'efficacité du contrôle de la charge de travail par l'employeur, qui doit s'assurer que celle-ci demeure raisonnable.

Mise en situation : problématique de charge de travail, articulation professionnelle et vie personnelle, rémunération...

L'entretien préalable en vue d'une sanction disciplinaire ou d'un licenciement

Le but de cet entretien est d'exposer les motifs de la mesure envisagée de manière la plus explicite possible et de solliciter des explications de la part du salarié

Mise en situation : comprendre la situation des collaborateurs et permettre au participant RH de gérer aussi bien la précision factuelle que les aspects sensibles



CONDITIONS

Tarif Inter : 410€ HT/ hors frais

Tarif Intra : 3800€ HT/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
3 sessions

Nombre de stagiaires formés : 18 soit
52h de formation

Taux de satisfaction moyen : 96,2 %

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.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

«ART DE L'INFLUENCE»



PUBLIC CONCERNÉ : toute personne en situation de prise de parole en public avec enjeux forts ou stressants devant « incarner » des enjeux, convaincre durablement tant sur le fond que sur la forme par du charisme personnel



PRÉ-REQUIS : Aucun



PROFIL FORMATEUR : Cette formation Prise de parole en public est animée par un comédien formateur expert en improvisation théâtrale et en communication



OBJECTIF : A l'issue de la formation, les participants seront capables d'impacter leur auditoire, sur du court ou long terme, à partir de leurs ressorts personnels d'influence et de charisme



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

ALIGNEMENT & AUTHENTICITE :

capacité à oser prendre la parole, à montrer sa légitimité et à parler de soi au service du projet

ADAPTATION AU PUBLIC :

capacité à trouver une stratégie de communication efficace, notamment en réponse aux objections et en utilité au public



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Le modèle du « carré de l'influence » / Le cercle d'or (Simon Sinek) / Storytelling, « parler à l'émotion » pour donner du sens aux faits / Outils de moteurs de personnalités (Insight ..)

Apports d'outils méthodologiques de communication influente, trainings intensifs de prise de parole sur des enjeux professionnels choisis par les participants, feedback individuel donné par le formateur et axes de progrès



MODALITÉS PRATIQUES 2 jours consécutifs, soit 14 heures, hors situation de travail



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation : Mise en situations / Entraînements / Accompagnement individualisé

A l'issue de la formation : Tour de table / Auto évaluation des stagiaires sur leurs progrès

Feed back du formateur et bilan individuel des points forts et des points d'amélioration

Document validation des acquis complété par le formateur tout au long de la formation et partagé dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs

Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à 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.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

«ART DE L'INFLUENCE»



STRATÉGIE

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur:
 - 2 jours en présentiel et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard
 - 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 (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tableés de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



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 mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur 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

JOUR 1

Performer en toute situation de prise de parole et communication,

En se professionnalisant via des outils puissants pour développer des clefs personnelles d'influence et de charisme

Maîtriser des clefs d'improvisation théâtrale,

Gérer les imprévus à « l'instant T », maîtriser ses réactions, écouter rebondir et être créatif

JOUR 2

Prendre du plaisir à communiquer

Et en donner au public, relier décontraction et performance

Se connecter au temps dans l'action

- Adapter lucidement une méthode à un moment présent

- Ne plus parler EN public, Ne pas parler AU public Mais s'autoriser à donner des réflexions en public.



CONDITIONS

Tarif Inter : 205€ HT/ Jour/ hors frais
Tarif Intra : 1900€ 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
52 sessions (1 ou 2 journées)
Nombre de stagiaires formés : 489 soit
3257h de formation
Taux de satisfaction moyen : 96.1 %

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.

MANAGEMENT

Motiver, accompagner, responsabiliser, rendre autonome



PUBLIC CONCERNÉ : Toute personne en situation de management



PRÉ-REQUIS : Aucun



PROFIL FORMATEUR : Intervenant ayant une expérience professionnelle de manager d'équipe et comédien spécialisé en improvisation théâtrale permettant de renforcer les capacités à gérer des imprévus, les tensions ou les émotions, et à maîtriser réactions et communication



OBJECTIF : Assumer les fonctions d'un manager, à savoir mettre en place les conditions de performance de ses collaborateurs, motiver, gérer les compétences et transmettre la vision stratégique de son entreprise



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

ALIGNEMENT : Capacité à communiquer sur le sens du métier

MOTIVATION : Capacité à générer de la motivation chez ses collaborateurs, par un questionnement de qualité, une communication efficace et le partage du sens

ACCOMPAGNEMENT : Capacité à donner des objectifs et des feedback constructifs



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Jeux de rôle puissants pour optimiser la capacité d'aisance relationnelle et d'intelligence managériale. Outils théoriques guidant dans la stratégie managériale et facilitant l'audace dans la prise de décision (DESC/ Matrice d'affirmation de soi...)

Débriefings et analyses personnalisées permettant de mettre en évidence les comportements intuitifs contre productifs.



MODALITÉS PRATIQUES : 2 jours soit 14 heures, hors situation de travail (présentiel ou distanciel)



VALIDATION DES ACQUIS :

Durant la formation : A la fin de chaque mise en situation :

- Débrief personnalisé sur la situation jouée
- Validation de la bonne prise en main des outils théoriques DESC, matrice d'assertivité
- Accompagnement individualisé

A l'issue de la formation :

Diagnostic individuel des points forts et des points d'amélioration

Tour de table / Auto évaluation des stagiaires sur leurs progrès

Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à 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.

Formation MANAGEMENT

Motiver, accompagner, responsabiliser, rendre autonome



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 et bienveillante car on apprend mieux dans le plaisir
- 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

JOUR 1

Manager en conditions faciles

*Tour de table des besoins
Générer des prises de conscience et travailler les compétences clés du manager en termes de communication
Prendre en compte les forces de chacun de ses collaborateurs pour faire gagner l'équipe
Renforcer la motivation, donner du sens
Déléguer / Fixer des objectifs
Développer l'innovation, l'audace
Outils proposés :
EPATEEE - Leviers de motivation – Outil SMART*

JOUR 2

Manager en conditions difficiles

*Recadrer un collaborateur tout en maintenant la relation
Gérer les conflits
Renforcer son leadership et son assertivité
Outils proposés :
La méthode « OUI ET » - Le DESC
La matrice d'affirmation de soi
Les moteurs de personnalités*

Les mises en situation réalistes représentent une très large partie de cette formation (70 %). Elles permettent aux participants d'aborder très précisément différents contextes, de les appréhender en live en s'appuyant sur les outils théoriques présentés (DESC/ Matrice d'affirmation de soi...)



CONDITIONS

Tarif Inter : 205€ HT/ Jour/ hors frais
Tarif Intra : 1900€ 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
32 sessions (1 ou 2 journées)
Nombre de stagiaires formés : 304 soit
2319h de formation
Taux de satisfaction moyen : 94,8 %

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.

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 : Ne pas vendre, faire acheter

Fidéliser sur du long terme - Obtenir plus - Obtenir mieux

Maximiser les gains de la relation pour maximiser ceux de la communication

Transformer des imprévus en créativité



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Acquérir le modèle le produit/ la relation

Travailler de l'assertivité

Travailler des clefs issues du modèle « les moteurs de personnalités »

Acquérir des clefs d'improvisation utiles en gestion d'imprévus et créativité



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 INSIGHT/ Process com

Carré de l'influence : Art du pitch

Storytelling pour commerciaux

«Why, How, What»

Focus sur des chaînes issues de la négociation raisonnée Harvard



MODALITÉS PRATIQUES 2 jours (blended - alternance de présentiel et distanciel)



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation :

A la fin de chaque mise en situation :

- débrief personnalisé sur la situation jouée
- validation de la bonne prise en main des outils théoriques
- Accompagnement individualisé

A l'issue de la formation :

Diagnostic individuel des points forts et des points d'amélioration

Tour de table / Auto évaluation des stagiaires sur leurs progrès

Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

Suite à la formation :

Mise en place d'ateliers REX - 3 à 6 mois après la formation
Retours d'expériences & REX de la formation

- Synthèses de ventes ou développements commerciaux réalisés depuis la formation
- Validation d'acquis, retours d'expériences
- Identification de clefs de performance, de gains réalisés
- Identification de difficultés ou d'axes de progrès

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à 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.

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, attitudes, 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'imprévu 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 maîtrise 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 maîtrise 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 : 1900€ 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.



< scène
expériences >

Qualiopi
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION

DÉLIVRÉE PAR



ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ



Accréditation
N° 5-0616
Portée disponible
sur www.cofrac.fr



Merci

DE NOUS AVOIR
ACCORDÉ VOTRE
ATTENTION