

**Convaincre les donateurs.
Training par les techniques d'improvisation théâtrale.**

Objectifs de la formation

- Chaque participant sera capable de convaincre les donateurs, quels que soient leurs profils : les faire adhérer et les faire signer et plus particulièrement de :
-
- Connaître ses capacités naturelles dans l'art de convaincre et influencer : apprendre quelle image chacun dégage, quel est son degré de force de conviction et sur quoi elle se fonde (mots, attitude, ...), quelle est sa situation de confort ou de difficulté dans les situations où il s'agit de convaincre.
- Apprendre à convaincre tous types de donateurs, en particulier des personnalités différentes de la sienne.

Les points abordés seront les suivants :

- Connaissance de soi en situation de conviction et influence.
- Appropriation des clés de force de conviction via des exercices d'improvisation théâtrale.
- Travail sur les 4 principaux leviers de l'influence en prise de parole.
- Entraînement à convaincre en situations en « one to many », « one to few », et « one to one » via des jeux de rôles, de mises en situations concrètes.
- Outils:
- L'Alphabet de l'impro
- La Pyramide de la conviction
- Le Prisme des préférences individuelles
- conclure concrètement : amener le donateur à signer et pas simplement obtenir la phrase : « vous avez raison ! ».

Public

Toute personne devant faire preuve de conviction notamment auprès de donateurs potentiels mais également pour mobiliser une équipe, convaincre les membres du CA...

INTERVENANTE

Cette formation sera animée par une comédienne-consultante spécialisée en improvisation théâtrale, membre d'Impro2.

PARCOURS  CERTIFIANT



DURÉE

1 jour
de 9h30 à 18h
soit 7h de formation



LIEU & DATES

Paris
7 juin 2019



TARIFS

Adhérent : 780€
Non adhérent : 890€
*Étudiants et demandeurs
d'emploi, nous contacter*

Informations pratiques :

Accueil à 9h15
Début à 9h30 / Fin à 18h00

Lieu : AFF - 14 rue de Liège
2^{ème} étage
75009 Paris

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

Matin (9h30-12h30)

- Tour de table initial : attentes de chacun et présentation de la journée.
- Série d'exercices d'improvisation théâtrale dynamiques et interactifs pour un diagnostic sur chacun puis pour que chacun s'approprie les outils des comédiens improvisateurs, clés de force de conviction (écoute, assertivité, agilité, adaptation). Feed-back personnalisés.
- Outil du matin : L'Alphabet de l'impro.

Déjeuner (12h30-14h00)

Après-midi (14h00-18h)

- Mise en situation de prise de parole en « one to many ». Retours personnalisés et travail sur les 4 principaux leviers de l'influence en prise de parole.
- Puis jeux de rôles interactifs, mises en situations où il faut convaincre des donateurs : situations en « one to few », et « one to one ». Chaque participant s'entraîne à convaincre le(s) personnage(s) face à lui, joué(s) par le comédien-consultant. Feed-back personnalisés.
- Outils de l'après-midi :
 - La Pyramide de la conviction
 - Le Prisme des préférences individuelles
- Tour de table final et conseils pour l'avenir

**2 pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi sont également prévues*