COOPÉRATION

# Improvisation théâtrale : accepter la proposition, rebondir et construire ensemble

Dans les réunions, les idées neuves se heurtent souvent à un réflexe : oui mais. La proposition est aussitôt évaluée, la personne qui l'a formulée se referme et le groupe revient à ce qu'il connaît. Le même schéma se rejoue face à un imprévu ou à une demande inattendue. Cette journée de 7 heures en présentiel utilise les exercices de l'improvisation théâtrale pour travailler cette posture. Debout et en mouvement, les participants s'entraînent à accueillir une proposition, à rebondir dessus, à assumer l'erreur en public et à construire une histoire commune. Chaque exercice est suivi d'un temps de transposition au travail.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **1 jour — 7 h** | **Présentiel** | **À partir de 950 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Équipes et collectifs de travail souhaitant renforcer leur écoute mutuelle ainsi que toute personne qui veut gagner en aisance et en spontanéité dans les échanges.

**PRÉREQUIS**
Aucune expérience du théâtre n'est nécessaire mais la journée implique une participation active debout.

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Accueillir la proposition d'un partenaire sans l'évaluer immédiatement
- Construire une réponse qui prolonge l'idée de l'autre
- Poursuivre un échange malgré une erreur ou un blanc
- Adapter sa posture et sa voix devant un groupe
- Transposer les réflexes travaillés à une situation professionnelle

## 03 Programme détaillé

### M1 Entrer dans le jeu

- Disponibilité écoute et regard
- Exercices d'échauffement et de mise en disponibilité
- Attention portée au partenaire et au groupe
- Occupation de l'espace et posture
- Abandon du contrôle sur le résultat
- Atelier : Les participants enchaînent des exercices courts où chacun reprend la proposition du précédent.

### M2 Accepter et rebondir

- Le réflexe de la construction commune
- Accueil d'une proposition sans évaluation immédiate
- Prolongement de l'idée du partenaire
- Comparaison entre le refus et l'acceptation dans un même échange
- Traitement de l'erreur et du blanc devant les autres
- Mise en situation : La même scène est jouée deux fois l'une en refusant l'autre en acceptant chaque proposition.

### M3 Rapporter le jeu au travail

- Transposition aux situations professionnelles
- Repérage des réunions où le réflexe du refus domine
- Formulations qui ouvrent une discussion
- Réponse à une demande inattendue d'un client ou d'un collègue
- Choix d'exercices réutilisables en équipe
- Cas pratique : Le groupe rejoue une réunion difficile en appliquant les règles travaillées dans la journée.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 950 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr