

L'ART DES RAPPORTS PROFFES SION NELS

L'ART DES
RAPPORTS
PROFESSIONNELS

David Pion
davidpion@me.com
www.davidpion.com
+41 78 818 33 68
+230 52 50 82 48





La voix, l'émotion, le corps : les outils principaux d'une communication optimale.

Les formations sont basées sur des méthodes d'acting – méthodes d'enseignement liées au métier d'acteur – dont des techniques issues de la *Commedia dell'arte* (théâtre populaire semi improvisé et masqué) ainsi que sur les fonctionnements du cerveau et la base des neurosciences.

Elles sont axées sur la respiration, la voix, la parole, le pouvoir de l'imaginaire, la conscience du corps et du langage non verbal, l'improvisation, la conscience des mots et des émotions, la maîtrise d'un texte et/ou d'un auditoire, la compréhension des comportements relationnels inconscients et des fonctionnements du cerveau.

Nous travaillerons concrètement sur les comportements hiérarchiques et sur la communication comportementale instinctive.

Cet apprentissage est destiné à donner aux participants des outils de communication qu'ils pourront utiliser dans leur vie professionnelle.

Toutes les formations sont adaptables en fonction de la demande, des objectifs et du nombre de participants.

Une première rencontre gratuite est organisée afin de cibler les besoins et la durée de la formation.

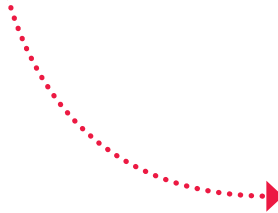
Objectifs :

- Comprendre et analyser les rapports et les fonctionnements hiérarchiques dans l'entreprise et dans sa propre vie.
- Développer son sens de l'observation.
- Apprendre à gérer les rapports humains et les rapports émotionnels.
- Éveiller sa réactivité appropriée à la situation.
- S'accorder avec son interlocuteur pour optimiser la communication.
- Explorer les mécanismes hiérarchiques des rapports humains.
- Gérer une assemblée ou une conférence en public.

Nous apprendrons :

- 1 Des bases techniques corporelles et vocales**
 - afin de développer la précision verbale et physique.
- 2 L'improvisation seul et à plusieurs** selon un système défini dans le but de:
 - Comprendre les objectifs et les enjeux d'un personnage dans une situation donnée.
 - Faire agir mon personnage dans de multiples situations afin d'affiner la compréhension de ma position et de mon fonctionnement dans une situation donnée.
 - Améliorer mon interaction avec les autres.





3 Réflexion et compréhension autour du système de « l'accident » qui permet de :

- Comprendre ce qui se passe en moi quand la position hiérarchique s'inverse.
- Inverser le rapport émetteur/récepteur.
- Inverser la situation émotionnelle et la mettre à son avantage.
- Débloquent une situation avec un interlocuteur.
- Intégrer les changements émotionnels et donc physiques, vocaux et gestuels.
- Analyser et développer les enjeux et les objectifs du personnage.
- Développer la communication hiérarchique positive.

4 L'analyse et la construction des comportements physiques liés aux échelons de la pyramide:

- Chaque personnage de la Commedia représente un échelon différent de la pyramide hiérarchique : ce sont des archétypes.
- Ces personnages ont leur équivalent au sein de l'entreprise.
- Ils possèdent leur propre rythme de parole, leur propre rythme physique, ils ne bougent pas de la même manière et respirent de façon différente en fonction de leur place dans la pyramide hiérarchique.
- Apprendre à interpréter ces différents archétypes, ces personnages.
- Travailler sur le corps pour créer physiquement ces archétypes, ce que nous faisons tous les jours : *« je me crée un personnage et donc un corps par rapport à la fonction sociale que j'occupe »*.

5 Travailler avec les masques (certains personnages sont masqués) permet de :

- Prendre de la distance
- S'éloigner du quotidien pour mieux cerner les fonctionnements hiérarchiques et trouver les solutions adéquates.
- Comprendre le fonctionnement des différents représentants de la pyramide hiérarchique.
- Nous aide à déceler et à appréhender les comportements inconscients.

6 Mise en situation :

- Construction de petits scénarios par groupe de deux ou trois pour aborder des situations non professionnelles afin d'optimiser les fonctionnements relationnels.
- Sujets traités sous forme de comédie, tragi comédie ou tragédie.
- Amplifier les situations et les élargir pour prendre du recul et assimiler la méthode et les outils.
- Traiter les situations de façon non naturaliste (le contraire de la représentation exacte de la réalité) pour trouver les solutions plus rapidement.
- Nous travaillerons ensuite des situations professionnelles problématiques déjà connues afin d'optimiser les fonctionnements relationnels.

Cette formation vous donnera les outils pour contrôler et gérer vos émotions, votre langage corporel, votre précision verbale et votre positionnement hiérarchique.

Vous acquérez dès lors des outils pour éviter d'être surpris, ne plus se laisser déstabiliser par les situations, les comportements humains et vos émotions ou celles des autres.

L'ART DES RAPPORTS PROFESSIONNELS

David Pion
davidpion@me.com
www.ad-rp.ch
+41 78 818 33 68
+230 52 50 82 48



David Pion

Diplômé d'une des grandes écoles de théâtre en Belgique, l'Institut des Arts de Diffusion, il pratique le métier d'acteur depuis plus de 25 ans au théâtre comme au cinéma et développe les outils en relation avec le travail de la voix, l'étude des comportements humains, les neurosciences et les fonctionnements inconscients.

Il enseigne depuis 20 ans et plus particulièrement la Commedia dell'arte qu'il pratique avec l'un des derniers grands maîtres italiens en la matière : Carlo Boso.

Depuis plusieurs années, il étudie également le fonctionnement du cerveau et les neurosciences. Son parcours diversifié l'a amené à rencontrer des directeurs de ressources humaines qui lui ont demandé de proposer une méthode sur mesure pour leurs équipes et leurs employés. Cette démarche a abouti à l'élaboration d'une nouvelle méthode de formation destinée aux entreprises et aux particuliers.

Aujourd'hui, il consacre l'entièreté de son temps à cette activité.

Formations proposées :

- **L'art de la présentation en public :**
Formation de 2 jours *pour 5 personnes maximum ou séance individuelle*. Offre forfaitaire possible en fonction des objectifs recherchés.
- **L'art des rapports professionnels :**
Programme de formation complète sur un mois : 4 jours – 32 h. – 10 modules
+ coaching individuel + 2 jours follow up.
Min. 6 pers. - max. 10.
Offre forfaitaire ciblée sur demande.
- **L'art de la négociation:**
Programme de formation complète sur un mois : 4 jours – 32 h. – 10 modules
+ coaching individuel + 2 jours follow up.
Min. 6 pers. - max. 10.
- **Programme sur mesure selon la demande.**

