



VIRTUOSE  
MIEUX S'ACORDER POUR  
EXCELLER

**Coaching professionnel**

Individuel - Collectif - Organisation

**Formation professionnelle**

Soft Skills - Management - Leadership

2026

PARIS - TOULOUSE



...c'est une entreprise fiable, indépendante et singulière



## 2 activités

**Coaching professionnel**  
Individuel – collectif - organisation

**Formation professionnelle**  
Soft Skills – Management - Leadership

Organisme de formation professionnelle déclaré  
auprès du Préfet d'Ile de France n° 11 75 51573 75

Depuis 2018

Certification  
RNCP6



Pour en savoir plus : [www.virtuose.net/coaching](http://www.virtuose.net/coaching)

Depuis 2008



Pour en savoir plus : [www.virtuose.net/formation](http://www.virtuose.net/formation)

*...avec une expérience avérée*

*Au 1<sup>er</sup> janvier 2026, depuis 2008...*

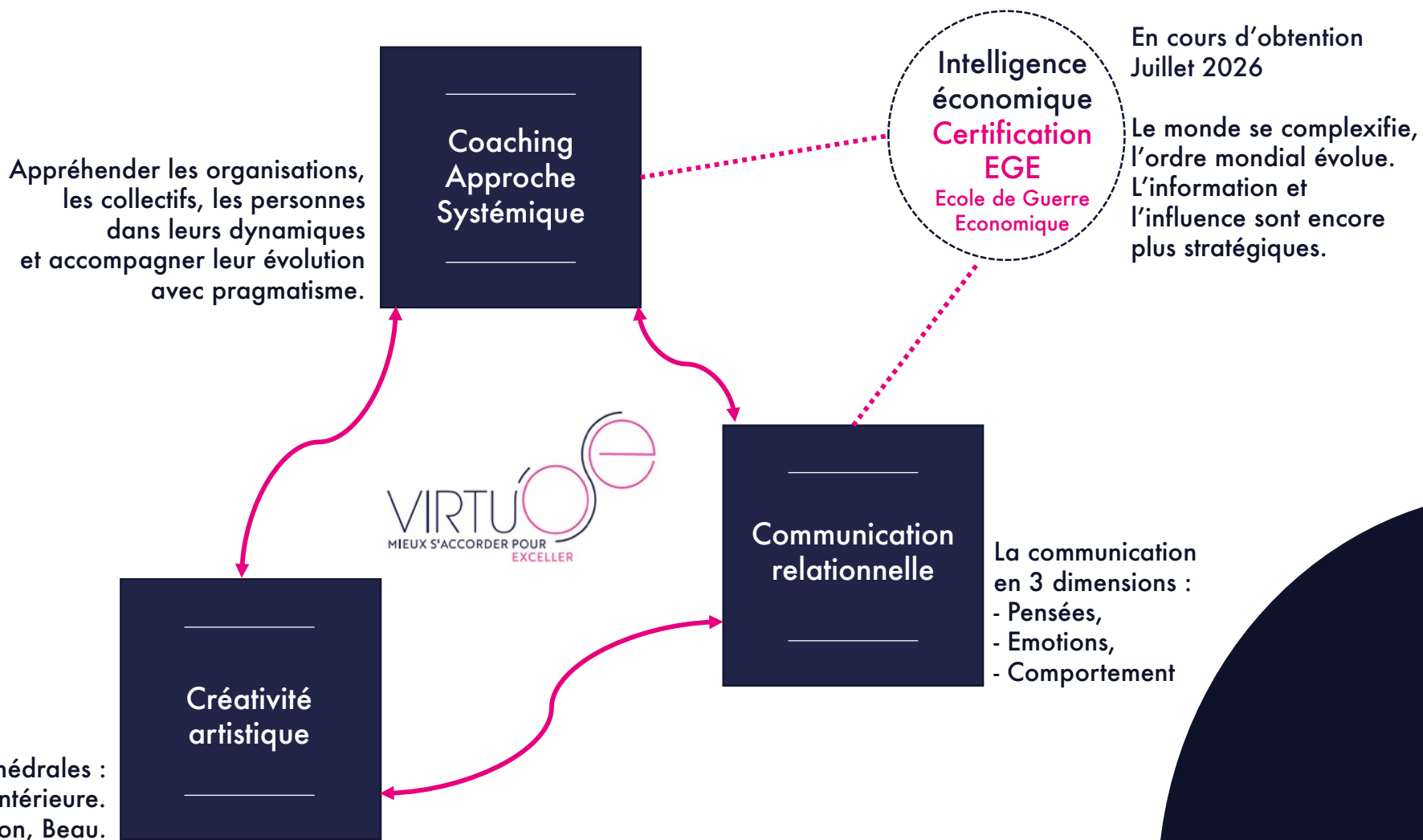
**719** Séminaires

**5365** Professionnels accompagnés

**1377** Elèves-Ingénieurs

**47** Chemises mouillées !

...grâce à la synergie de 3 types d'outils  
...et une approche en intelligence économique !





## ...et une confiance renouvelée des clients !

### EN DIRECT

**Etat** : Ministère de l'Agriculture - Directions régionales Corse, Nouvelle-Aquitaine, Occitanie, Pays de Loire, Provence Alpes Côte d'Azur

**Fédération nationales, syndicats, chambres consulaires** : Fédération des centres de gestions agréés, OGA Vaucluse, CNCRES, Chambres d'agriculture de Haute Loire, Chambre régionale d'agriculture des Pays de Loire

**Agriculture** : Agora, Cave de Bissey, CTIFL Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes, Eureden, FCCBJ Fédération des Caves Coopératives de Bourgogne Jura, FNCUMA Fédération Nationales des Coopérations d'Utilisation de Machines agricoles, FRCUMA AuRA, Occitanie, Ouest, Bourgogne Franche-Comté, Form-A/FNSEA, Jeunes Agriculteurs, La Coopération Agricole Occitanie, Nouvelle-Aquitaine, Grand-Est, Auvergne Rhône-Alpes, Terre Atlantique, Triskalia, UniAgro, Union Française des semenciers, Vignerons Coopérateurs d'Occitanie

**Banques, Mutuelles, Assurances** : BPCE assurances, Crédit Coopératif, Harmonie Mutuelle, Société Générale,

**Industrie** : Groupe Afflelou, OEMServices, Primagaz, Razel-Bec, Safran, Volkswagen, Yokogawa

**Média, Communication** : Agence France Presse, CJcom

**Services** : Abylsen, Argo&Siloe, Faire Ici, Forco, JKR, Vivea

**Enseignement supérieur** : Audencia, EEES-Coeptis, ISARA-Lyon

**Formations pour les politiques** 2008/2014 : Alinéa Institut, FM Formation

### Formations Diplômantes et Certifiantes

2015 à 2020 - Agromaner LCA Solutions+ : formation de 31 jours pour les managers des coopératives agricoles - Intervention de 5 jours en communication et management

2015 à 2020 - CQP Agent de Silo LCA Solutions+ - formation de 20 jours - Intervention de 2 jours sur la communication relationnelle en situation de tension

### EN SOUS-TRAITANCE

**Agriculture** : Acolyance, Agrial, AgroPithiviers, Alliance Atlantique Appro, Arterris, BlueWhale, Capla, Cascap, Cavac, Codelio, Eliacoop, Geniatest, Interface Céréales, IRVA, Juniville, Jura Mont Blanc, Limagrain, Lorca, Plaimont, Scael, Sévepi, Sicarev-Covido, Sieur d'Arques, Sodiaal, Teraneo, Terrena, Terres du sud, Union Terre de France, Val de Gascogne, ValFrance, Vinessence, Vinalvalie, XR Repro

**Agroalimentaire** : Fauchon

**Banque, Mutuelle, Assurance** : Crédit du Nord, Groupe Crédit Agricole, IMA, LCL, Société Générale

**Industrie** : GSE, Heppner, Okaidi, Syngenta, TotalEnergies, Verallia

**Laboratoires pharmaceutiques** : Bayer, BMS, Celgène, Chiesi, CSL Behring, GSK, Heppner, Kephren, MSD, Mylan, Novartis, Roche, Takeda

**Grande Distribution** : Leroy-Merlin, Klépierre

**Communication** : Anatome, Unimédias

**Services** : Aprodél, B2V, Laforet, Novalis Taitbout, Photobox, SFR, Sungard, Swiss Life

Proportion CA VIRTU'OSE  
Secteur agricole : 25%  
Secteur industriel : 25 %  
Secteur des services : 40%  
Secteur artistique : 10%





## ...avec Alain Bousigue

Je crée le cabinet VIRTU'OSE en 2013 pour accompagner les hommes et les organisations dans notre époque si particulière dans leurs enjeux de communication et de relation.

Je crée des liens entre disciplines pour vous permettre d'innover et de réussir :

- vos communications relationnelles, créatives, stratégiques
- vos évolutions en leadership, en management
- vos adaptations, vos transformations en lien avec l'Intelligence Economique

J'ajoute en 2026 une certification en Intelligence Economique de l'Ecole de Guerre Economique pour intégrer la dimension informationnelle et les risques d'influence en environnement complexe.

Mes interventions concernent aussi bien les dirigeants, les comités de direction, les conseils d'administration, le management intermédiaire que les indépendants.

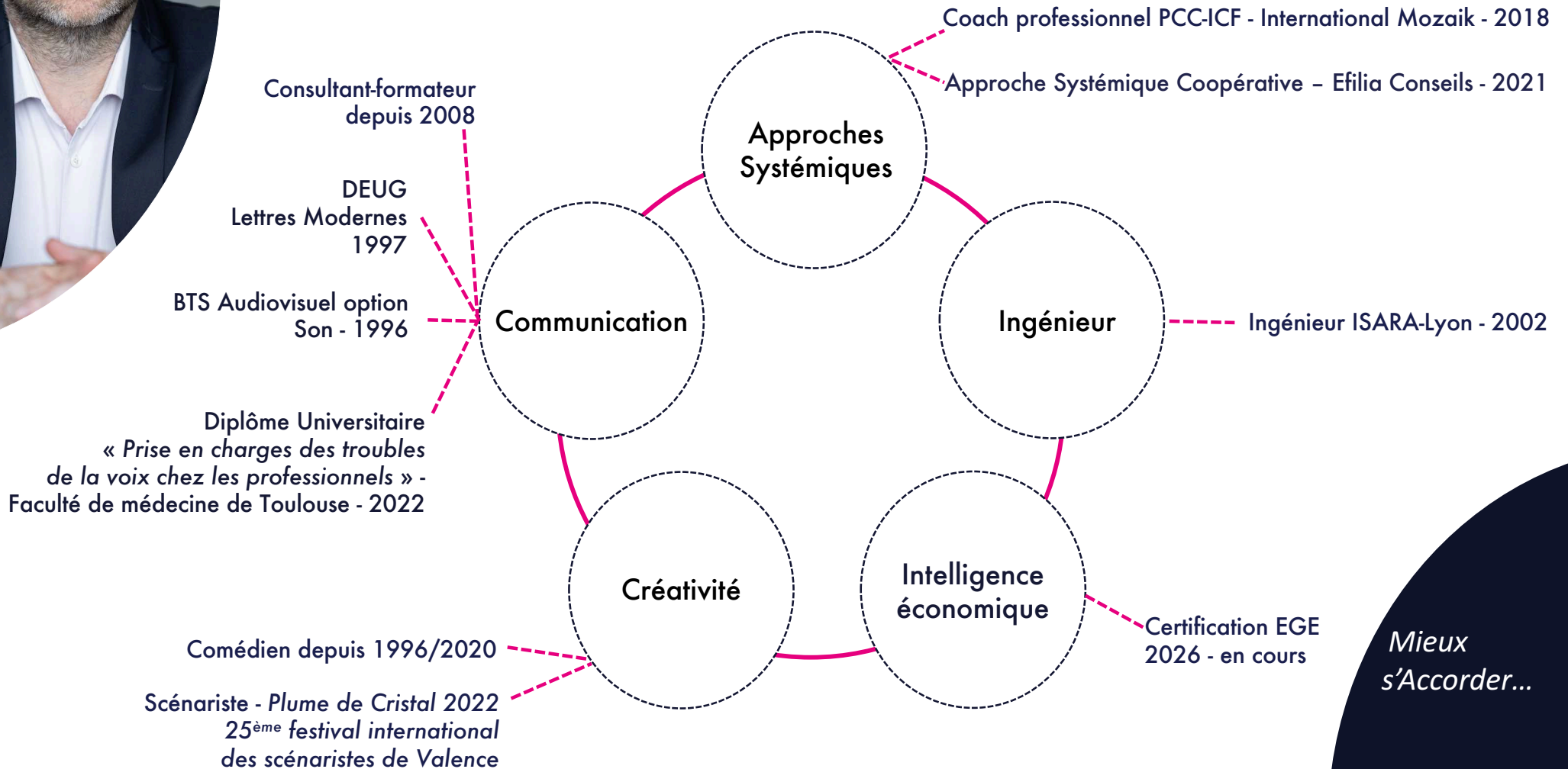
*Mieux  
s'Accorder...*

*...pour Exceller ! »*



# Un double parcours en entreprise et artistique

Aux carrefours de plusieurs disciplines pour proposer des accompagnements élargis :  
de l'individuel à l'organisationnel



*Mieux s'Accorder...  
...pour Exceller ! »*

# COACHING PROFESSIONNEL



**Au 1<sup>er</sup> janvier 2026 : 450 personnes accompagnées**

## **Accompagnement individuel 51 personnes**

Dirigeants d'entreprise  
Parcours Dirigeants Crédit Agricole  
*en partenariat Efilia Conseils*  
Membres Codir  
Membres Comex  
Comex -1, SMG TotalEnergies  
*en partenariat avec ActeSept*

## **Accompagnement collectif 399 personnes**

Codir  
Business Unit  
Conseil d'administration

## **Co-Coaching**

## **Co-Développement**

## **Formateur pour professionnels de l'accompagnement**

*en partenariat avec Efilia Conseil*

**Masterclass    Coaching    Sensoriel  
depuis 2022**

**Jury professionnel - Certification** RNCP au titre  
de coach professionnel  
International Mozaik - 2022 et 2023

**Accompagnement Concours d'Innovation**  
ECOTROPHELIA 2013 - Trophée de l'Innovation  
Alimentaire - équipe Ici&Là devenue en 2017 la  
société Hari&Co  
Médaille d'Or France + Mention spéciale Innovation  
Fruits et Légumes  
Médaille d'Or Europe

**Envie de consulter  
les témoignages ?**

[www.virtuose.net/coaching](http://www.virtuose.net/coaching)

# ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL



## Exemples d'accompagnements effectués

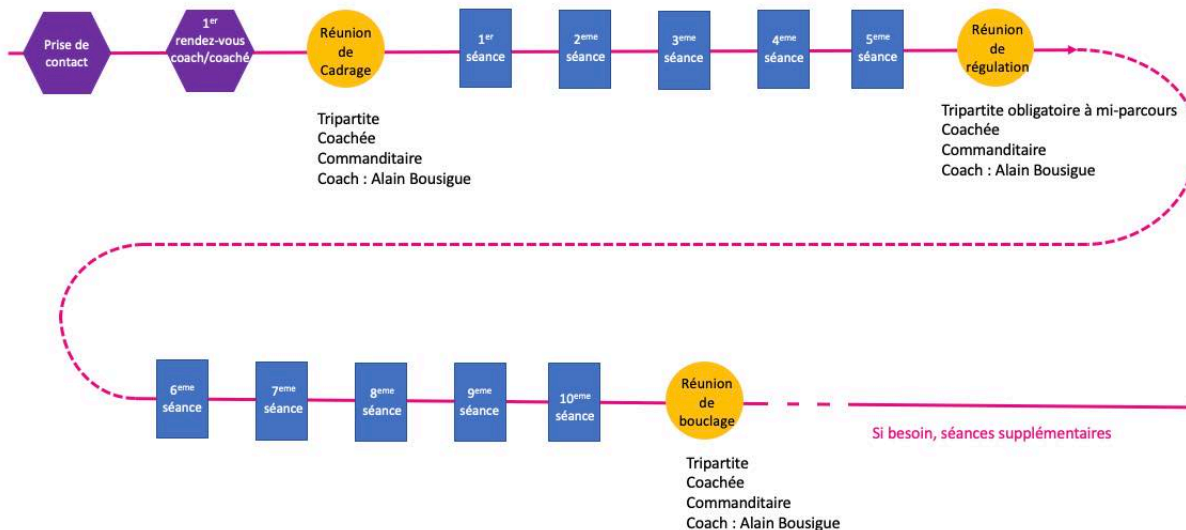
- Oser les prises de parole à enjeux stratégiques avec confiance et impact
- Explorer sa voix pour explorer la valeur efficacité différemment, de nouvelles options dans son management ou son leadership
- Adapter son management aux diverses situations, courantes à critiques
- Apprivoiser ses émotions pour améliorer sa communication, son management et ses performances
- Solliciter ses capacités de résilience pour retrouver ses performances après un choc professionnel
- Préparer une négociation sur la stratégie d'entreprise entre PDG et actionnaires
- Mieux communiquer et piloter en interne les adaptations managériales liées aux choix stratégiques extérieurs

## Outils, méthodes

Approche systémique  
coopérative  
Coaching sensoriel  
Approche symbolique  
Approches corporelles

## Chronologie d'un accompagnement individuel

Le nombre de 10 séances est donné à titre indicatif. Il peut être inférieur selon les réflexions issues du 1<sup>er</sup> rendez-vous et de la réunion tripartite.



## Offerts

- Entretiens initiaux
- Réunion de cadrage
- Réunion(s) de régulation
- Réunion de bilan

## Conditions

Coaching de 1 à 3 séances :  
paiement à la fin du contrat

Coaching de 4 à 10 séances :  
30% à la signature du contrat  
+ 40% en milieu du processus  
+ 30% à la réunion de bouclage

**Sur Devis** selon  
- l'activité du coaché,  
- le type d'entreprise  
- et la demande  
350 à 500€/heure HT

# ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF & ORGANISATION



## Exemples d'accompagnements effectués

### Collectif

- Animer un séminaire stratégique, accompagner un CODIR
- Créer une vision partagée de l'identité de l'équipe et de son évolution
- Manager l'hybridation des relations au travail : présentiel, distanciel
- Forger un nouveau climat de confiance favorable à la performance individuelle et collective, après une longue période conflictuelle
- Oser l'audace dans la créativité et la communication de son équipe
- Désamorcer les nuisances dues à des rumeurs erronées
- Prévenir les Risques Psycho-Sociaux

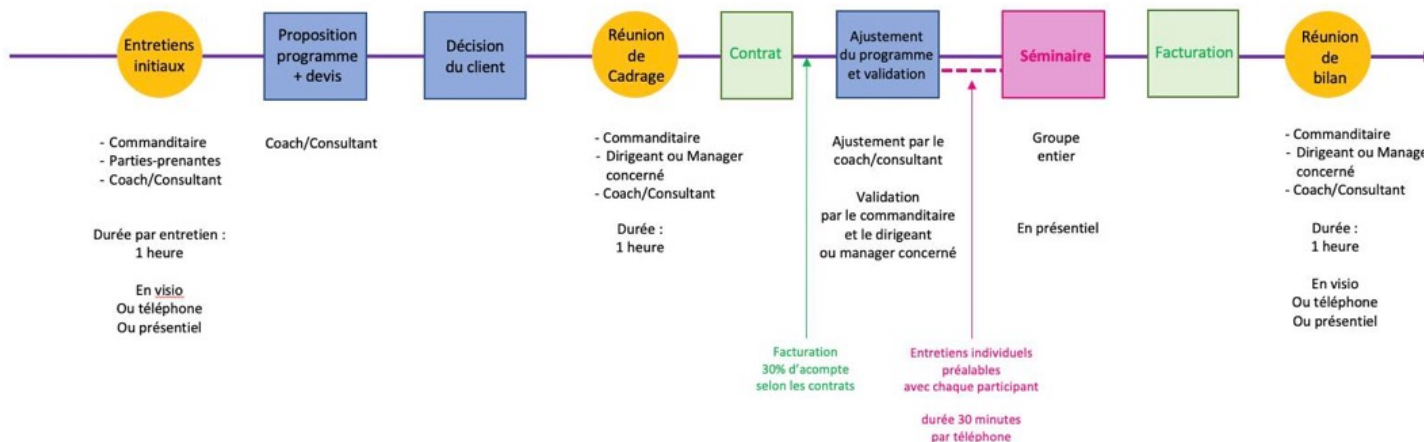
### Organisation

- Devenir une organisation apprenante
- Intégrer les transformations imposés par les nouveaux défis pour faire prospérer différemment l'activité du groupe : décarbonation de l'activité SI

## Outils, méthodes

Approches stratégiques  
 Approche systémique coopérative  
 Coaching sensoriel  
 Approche symbolique  
 Approches corporelles  
 Co-Coaching  
 Co-Développement

## Chronologie d'un accompagnement séminaire / coaching collectif



### Offerts

- Entretiens initiaux
- Réunion de cadrage
- Réunion(s) de régulation
- Réunion de bilan

### Conditions

30% à la signature du contrat  
 + 70% en fin de séminaire

### Sur Devis

2400 €/jour HT de séminaire  
 + frais de préparation  
 Conditions : 30% à la signature du contrat - 70% en fin de séminaire



# MASTERCLASS COACHING SENSORIEL©

Partenariat Efilia Conseil x Virtu'Ose



## Public

Coachs professionnels  
Thérapeutes diplômés  
RH

## Prérequis

Travailler dans une activité  
de l'accompagnement  
professionnel

## Méthode

Supervision par Emmanuel  
Fourest  
Formation pratique par  
Emmanuel Fourest,  
Pauline Fourest  
& Alain Bousigue

**Composition :** 4 modules  
indépendants de 1 jour  
**Durée par module :** 7h  
**Horaires :** 9h30/17h30  
**Lieu :** 6 rue de la  
Rochefoucauld, 75009 Paris

Cette masterclass permet d'associer au coaching de nouveaux modes de réflexion et d'apprentissage à partir des 5+2 sens : vision, goût, odorat, toucher, ouïe, proprioception, équilibreception. Elle constituée d'une supervision par Emmanuel Fourest d'Efilia Conseil et d'une formation aux techniques sensorielles par Alain Bousigue de Virtu'Ose. Ces techniques ont été créées et agrégées par Emmanuel Fourest, Pauline Fourest et Alain Bousigue.

**Cette pratique est radicalement tournée vers l'utilisation des sens pour questionner et contribuer à la réflexion rationnelle.**

Les sujets de supervision sont la base de cette mise en expérimentation : les apports pédagogiques seront en lien avec le contexte professionnel de chaque participant.

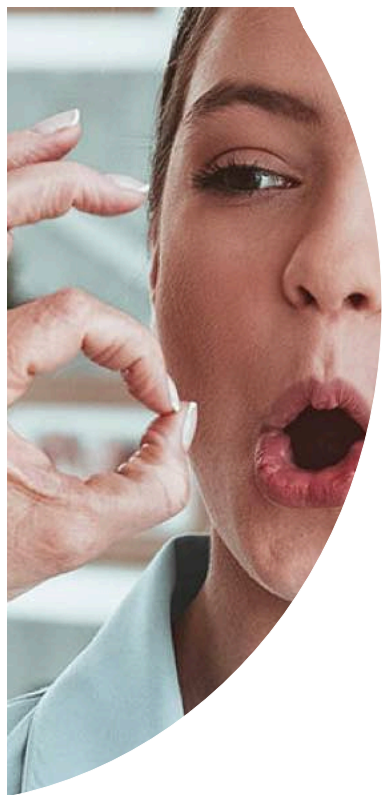
Le groupe des participants expérimentent chaque étape : ils développent leurs capacités d'apprentissage individuel et collectif pour mieux observer les schémas de fonctionnements répétitifs, partager les observations, faciliter l'émergence d'options d'actions nouvelles à mettre en oeuvre sur le terrain.

4<sup>ème</sup> édition  
de cette masterclass  
en 2026,  
(initiée en 2023)



Pour en savoir plus

<https://www.efilia-conseil.com/supervision-coaching-sensoriel>



## LA VOIX DES DIRIGEANTS

« Tracez votre voie de dirigeant en prenant soin de votre voix. »

Pour un dirigeant, la voix est un outil indispensable à son leadership, à son charisme, à son autorité, en particulier dans les situations de représentation extérieure, de négociation et de crise interne.

Etre aphone peut se révéler une catastrophe pour un dirigeant, confronté aux communications quotidiennes ou à des turbulences dans ses activités professionnelles. Prendre soin de sa voix et savoir l'utiliser est un atout précieux pour tout dirigeant qui veut nourrir son charisme, sa crédibilité, son ascendant et la perception de son intelligence par autrui.

**La voix des dirigeants est un coaching spécifique qui associe le comportement physique, l'éducation vocale, le message parlé au service de votre stratégie d'entreprise.**

D'après Christophe Haag, « Un bon dirigeant doit assurer vocalement ». J'ajouterai que pour un dirigeant d'entreprise « **prendre soin de sa voix, c'est aussi prendre soin de son organisation, de son agenda, et être stratège** ».

Qu'est-ce qui différencie cet accompagnement d'un cours de chant ou d'une formation en prise de parole ?

- L'adéquation aux exigences et aux enjeux d'un chef d'entreprise en terme de stratégie et de communication
- Le savoir-faire sur un temps adapté et mesuré pour développer une voix robuste, endurante et souple.

Cet accompagnement ne se substitue pas au travail des professionnels de santé spécialistes de la voix : médecins phoniâtres, orthophonistes.

**Spécificités :**

**DU « Prise en charge des troubles vocaux chez les professionnels de la voix » - 2022** - Faculté de Médecine Université Toulouse III

Coaching de dirigeant et accompagnement de prises de parole à enjeux depuis 2008

Expérience professionnelle de comédien et d'orateur depuis 1996

**Tarif : sur devis**

# CATALOGUE DES FORMATIONS

	Page	
Prendre la parole en Public	14	
Concevoir des supports percutants	15	
Utiliser sa voix	16	
Conduire et animer une réunion participative	17	
Discerner pour décider	18	
Manager en incertitude	19	
Partager des Feed-Back pour favoriser l'évolution des collaborateurs	20	
Gérer les conflits en conscience	21	
Canaliser son stress professionnel	22	
Solliciter la résilience individuelle et collective en entreprise	23	
Devenir écoutant face aux risques psycho-sociaux	24	
Formation de formateurs occasionnels	25	
Sur Mesure	26	
Formation pour comédiens professionnels	28	

100%  
Présentiel

100%  
Distanciel

Envie de consulter  
les témoignages ?

[www.virtuose.net/formation](http://www.virtuose.net/formation)



# PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

## avec Confiance, Aisance et Impact

**PUBLIC**  
Tous collaborateurs  
8 personnes

**PRÉREQUIS**  
Aucun

**MÉTHODE**  
80% de pratique  
20% de théorie

**DURÉE** : 2 jours - 14h  
**HORAIRES** : 9h/17h30  
**LIEU** : choisi par le client

Quels que soient le lieu, la situation et les interlocuteurs, la prise de parole en public est un exercice inhabituel. Facile et plaisant pour certains, il peut s'avérer inconfortable et déstabilisant pour d'autres. Toujours chargée d'émotion, générant de multiples messages, la prise de parole s'apprend : on s'initie, on se perfectionne, on pratique avec une aisance révélée.

### OBJECTIFS GENERAUX

Acquérir confiance et aisance pour effectuer une prise de parole avec sérénité quelques soient les situations. Développer l'impact de son discours et l'efficacité de son argumentation centrée vers le public. Perfectionner l'utilisation de l'instrument fondamental de la communication parlée : le corps & la voix, le non-verbal.

### ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Mieux connaître ses atouts à l'oral**  
Etat des lieux vidéo de ses atouts
- **Travailler ses pistes d'amélioration non-verbale, corporelle**  
Développer de l'autorité cordiale, canaliser son stress, améliorer sa voix, sa posture, sa gestuelle
- **Améliorer ses techniques d'argumentation et de construction de message**  
S'approprier une méthodologie claire et efficace : objectif/besoin/bénéfice/réticence
- **Ancrer les apprentissages et évaluer sa progression**  
Nouvel état des lieux vidéo

### Compléments :

- Possibilité de venir avec un power-point déjà conçu
- Formation « Concevoir des supports percutants » programmé par ailleurs sur 1 jour

### Une pédagogie à succès

L'emploi des techniques de l'acteur et de la rhétorique classique dans un esprit ludique, toujours relié aux réalités de l'entreprise. Un parti-pris toujours axé sur les atouts pour mettre en confiance et faire progresser rapidement et durablement.

2625 personnes formées  
depuis 2008  
La base incontournable !

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Valeur : 3300 €H.T.  
Soit 1650€ HT /jour

# CONCEVOIR DES SUPPORTS PERCUTANTS qui accompagnent efficacement les prises de parole

## PUBLIC

Tous collaborateurs  
6 personnes

## PRÉREQUIS

Aucun

## MÉTHODE

80% de pratique  
20% de théorie

## DURÉE : 1 jour - 7h

HORAIRES : 9h/17h30

LIEU : choisi par le client

Les prises de parole en entreprise sont souvent accompagnées de supports visuels. Les supports visuels sont par définition des outils, des aides. Le principal vecteur de l'information demeure l'orateur. Par conséquent, le support visuel illustre le message et soutient l'impact de l'orateur. Comment concevoir des supports visuels percutants qui soutiennent l'orateur sans le parasiter ?

## OBJECTIFS GENERAUX

Développer des techniques de conception de supports visuels à la croisée de l'argumentation, de la prise de parole et de la conception graphique  
Renforcer l'impact d'un support visuel, type power-point  
Aider l'orateur avec un support visuel efficace

## ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Etablir un « état des lieux » des bonnes pratiques et identifier des pistes d'amélioration**  
Discerner les atouts et les éléments à travailler pour chaque stagiaire
- **Assimiler les règles de construction d'un support visuel qui accompagne une prise de parole**  
Co-construction des règles de conception et évaluation d'exemples de supports professionnels tiers
- **Améliorer ses techniques d'argumentation et l'accroche d'un support visuel**  
Intensifier l'impact du message projeté par l'image et communiqué à l'oral
- **Intégrer le support visuel lors d'une prise de parole pour renforcer son aisance et son impact**  
Ancrer les apprentissages par la pratique face au groupe

## Compléments :

Formation « Prendre la Parole en Public »  
programmée sur 2 jours

## Une pédagogie de co-construction

Chaque stagiaire apporte un power-point qu'il a construit et utilisé afin de déterminer ensemble les bonnes pratiques et d'améliorer ensemble les compétences de chacun.

Un excellent complément  
à la prise de parole

## Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Valeur : 1500 €H.T.

# UTILISER SA VOIX avec Habilité, Puissance et Souplesse

**PUBLIC**  
Tous collaborateurs  
6 personnes

**PRÉREQUIS**  
Aucun

**MÉTHODE**  
80% de pratique  
20% de théorie

**DURÉE** : 1 jour - 7h  
**HORAIRES** : 9h/17h30  
**LIEU** : choisi par le client

La voix a la capacité de transmettre avec subtilité les nuances de toute pensée. Elle a un impact considérable pour les auditeurs. S'en servir avec habileté est une capacité incontournable.

Apprivoiser la véritable richesse de notre voix, sa souplesse et sa puissance est un atout indispensable à tout communicant, comédien, journaliste, orateur. Il est indispensable de l'explorer avec douceur, de la chauffer en conscience et de l'utiliser avec confort et endurance.

## OBJECTIFS GENERAUX

Explorer des techniques corporelles, des innovations dans le domaine de la voix parlée, sans sons puis avec sons, pour développer avec habileté une voix ample, souple, puissante.

## ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Mieux connaître les atouts de sa voix**  
Etat des lieux audio de ses atouts
- **Mobiliser et développer l'instrument corporel**  
Amplifier la respiration et les postures corporelles adéquates
- **Acquérir une technique fiable, efficace, logique dans le corps**  
Préparer sa voix, rapidement avec et sans sons, et pour développer l'ampleur de sa voix dans les intentions et l'émotion
- **Savoir utiliser sa voix avec un micro**

**Pédagogie innovante** - Adaptation des techniques de :

- Yva Barthélémy (IDEV-Paris) pour la voix et la respiration
- Moshe Feldenkrais pour les postures et la respiration
- Diplôme Universitaire « prise en charge des troubles vocaux chez les professionnels » - Faculté de médecine, Université Paul Sabatier Toulouse III, 2022

**Emploi de méthodes professionnelles et lien avec le médical** : Alain Bousigue obtient en 2022 un Diplôme Universitaire « Prise en charge des troubles vocaux chez les professionnels de la voix » à la faculté de médecine Université Toulouse III.

Prendre soin de sa voix,  
C'est aussi découvrir sa voie !

## Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Valeur : 1500 €H.T.

# CONDUIRE ET ANIMER UNE REUNION

## avec Efficacité, Participation et Créativité

**PUBLIC**  
Tous collaborateurs  
10 personnes

**PRÉREQUIS**  
Aucun

**MÉTHODE**  
80% de pratique  
20% de théorie

**DURÉE** : 2 jours - 14h  
**HORAIRES** : 9h/17h30  
**LIEU** : choisi par le client

Une réunion est comme un navire : pour arriver à bon port le commandant doit tenir le cap et les marins doivent agir ensemble. C'est un outil indispensable en entreprise.  
Une réunion peut générer de la motivation, faire gagner du temps, être économe en cout financier et en énergie. Elle peut donc s'avérer créative, efficace, productive.

### OBJECTIFS GENERAUX

Construire une réunion comme un outil productif, participatif, créatif.  
Acquérir les méthodes de conception et les outils de débat, de recherche de solutions, d'aide à la décision.  
Développer la faculté à animer une réunion avec une autorité cordiale.

### ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Définir ce qu'est une réunion**  
Partager des représentations et les principales expériences
- **Construire une réunion efficace avec méthode**  
Acquérir d'une méthodologie pratique
- **Rendre compte d'une réunion et l'évaluer**  
Intégrer des outils de compte-rendu et d'évaluation
- **Conduire et animer une réunion**  
Appréhender les moments stratégiques d'une réunion – Développer la posture d'animateur pour assumer une autorité cordiale et inviter à la participation active
- **Expérimenter des outils de créativité et participatifs – démarche de formation-action**  
Créer et animer une réunion avec des outils proposés, expérimentés en groupe – mise en situation concrète
- **Gérer les perturbations en réunion**  
Assumer le rôle de recentrage, de calibrage si les échanges dérapent, garantir la bonne marche d'une réunion

**Inclus** : une partie des techniques de prise de parole pour mieux animer une réunion et de la gestion des conflits pour canaliser les perturbations

#### Une pédagogie par l'exemple

A chaque étape de cette formation, des outils participatifs et de créativité sont utilisés pour en démontrer l'efficacité et leur prise en main aisée..

Une formation essentielle !  
La 3<sup>ème</sup> la plus sollicitée !

#### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Tarif : 3300 €H.T.  
Soit 1650€ HT /jour



# Discerner pour mieux Décider

## Choisir des stratégies et nourrir le courage pour décider

**PUBLIC**  
Dirigeants et Managers  
8 personnes

**PRÉREQUIS**  
Aucun

**MÉTHODE**  
60% de pratique  
40% de théorie

**DURÉE** : 2 jours - 14h  
**HORAIRES** : 9h/17h30  
**LIEU** : choisi par le client

Décider de quoi, pour quoi, en fonction de quoi ?

Décider est une compétence indispensable à tout professionnel et collectif, en particulier ceux qui ont la responsabilité de mener un entreprise. La décision unilatérale et autoritaire n'est pas forcément la plus adaptée dans un environnement interne et externe mouvant, complexe, incertain. Décider induit de choisir selon les ressources, les informations à disposition et les risques à encourir. Décider seul ou à plusieurs, formuler le problème à propos duquel un choix doit être fait nécessitent des outils pour exercer notre discernement, faire preuve de libre-arbitre, en assumer les conséquences quelles qu'elles soient.

### **O**BJECTIFS GENERAUX

Clarifier les facteurs de décision  
Apprendre à discerner et à choisir  
Etablir une méthodologie raisonnée pour décider en intégrant les incertitudes et les risques

### **E**LEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Comprendre les mécanismes de prise de décision**  
Déterminer les différentes approches, les étapes et les dynamiques sous-jacentes, la polarité efficacité/cohésion, les méfaits de la « pensée de groupe », le bénéfice d'un avocat du diable, les pièges
- **Discerner pour gérer les incertitudes**  
Clarifier les notions d'objectifs, de buts, de Finalités  
Déterminer le problème, les enjeux, les options, la part d'incertitude et choisir
- **Oser décider en intégrant la part de risque et le libre-arbitre**  
S'appuyer sur des sources d'informations fiables  
Expérimenter les différents processus de décision collective et les outils de confirmation du choix
- **Assumer les décisions et leurs conséquences**

**P**ossibilité de prolonger :  
- en coaching individuel  
- et/ou en coaching d'équipe  
- et/ou en coaching d'organisation

**Une pédagogie pragmatique** qui s'inspirent de différentes méthodes de stratégie d'entreprise, de situation de crise, qui intègrent les aspects rationnels et émotionnels

L'innovation  
2025 !

### **Formation intra**

Programme détaillé  
sur simple demande

Tarif : 3400 €H.T.  
Soit 1700€ HT /jour

# Manager en incertitude

## Déterminer ses boussoles pour se confronter aux nouveaux défis

### PUBLIC

Présidents, Directeurs,  
Managers  
6 à 8 personnes

### PRÉREQUIS

Occuper un poste à  
responsabilité

### MÉTHODE

70% de pratique  
30% de théorie

### DURÉE : 2 jours - 14h

HORAIRES : 9h/17h30

LIEU : choisi par le client

L'inédit, l'incertitude sont désormais entrés dans nos quotidiens professionnels.

Manager dans ces conditions requiert de nouvelles aptitudes pour s'adapter, nourrir la confiance chez ses collaborateurs et chez les coopérateurs. Sécuriser l'organisation, adapter la communication, explorer la créativité et transformer les savoir-faire sont les quatre axes pour manager transformer les crises en opportunités, pour activer ses capacités de résilience.

Changements climatiques depuis quelques années, crise sanitaire aujourd'hui, crise énergétique en Europe à l'horizon 2030, autant de défis à relever pour le secteur agricole, autant de transformations à activer, autant d'innovations à créer pour les organisations professionnelles.

### OBJECTIFS GENERAUX

Sécuriser l'organisation pour générer de la confiance : déterminer un cap, des balises

Accorder toute l'organisation et l'équipe pour générer des opportunités d'adaptation et d'évolution

Explorer les différents styles de management et les solliciter selon les situations et les collaborateurs

Accueillir les transformations nécessaires pour que tous - le président et les coopérateurs, le manager et les collaborateurs - traversent les périodes d'incertitude avec résilience

### ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Déterminer des balises pour sécuriser l'organisation**  
Savoir donner un cap à ses équipes avec la boussole du changement et les scénarios souhaitables
- **Accepter la crise comme opportunité d'évolution**  
Cheminer sur la vague du changement et y accompagner ses collaborateurs en sécurité
- **Canaliser son émotionnel pour discerner les faits, construire une stratégie adaptable et nourrir la confiance** - Réguler son émotionnel par les outils corporels, interroger l'émotion comme piste d'évolution
- **Adapter son style de management et de communication aux situations et à ses collaborateurs**  
Naviguer dans les 4 styles de management, savoir en changer quand c'est nécessaire et communiquer avec discernement
- **Activer le changement pour créer un nouveau cap et de nouvelles trajectoires**  
Solliciter la créativité, la résilience et les capacités de transformation

« **C**elui qui est capable de déceler le cap dans un ciel sans visibilité et de communiquer sa confiance à tout son équipage, capable d'en obtenir l'adhésion active et intelligente, capable de faire comprendre à tous combien il est dorénavant nécessaire de relever le défi de l'excellence et de réagir vite, capable d'établir des solidarités actives avec les autres de l'escadrille pour réussir à faire plus à plusieurs : plus d'informations, plus de progrès, plus d'espace »  
Georges Archier et Hervé Serieyx, *Pilotes du troisième type*, 1986

**Une pédagogie aux frontières du coaching d'équipe, de la systémie et de la prospective.** Il s'agit de co-construire un savoir-faire opérationnel. Les situations réelles des stagiaires servent de supports concrets aux outils transmis et explorés ensemble.

Pour se préparer soi-même,  
adapter son management  
et aider ses équipes  
à se confronter  
aux nouveaux défis

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Tarif : 3400 €H.T.  
Soit 1700€ HT /jour



# PARTAGER DES FEED-BACK INNOVANTS

## Aider ses collaborateurs et progresser soi-même

### PUBLIC

Tous collaborateurs  
6 à 8 personnes

### PRÉREQUIS

Aucun

### MÉTHODE

80% de pratique  
20% de théorie

**DURÉE** : 1 ou 2 jours  
soit 7 ou 14h

**HORAIRES** : 9h/17h30

**LIEU** : choisi par le client

Donner un Feed-back, c'est transmettre une information significative à un collaborateur dans le but d'amplifier ou de l'aider à modifier son comportement. Cette information est effectuée sur la base d'une observation précise, non interprétable et effectuée en direct si possible de ce comportement.

C'est aussi aider un collaborateur à développer son potentiel. C'est également m'aider à développer une collaboration mutuelle avec autrui, dans le cadre des valeurs et des missions assignées par l'entreprise afin d'atteindre des objectifs communs. C'est enfin féliciter, reconnaître l'excellence du collaborateur.

Le feed-back est un outil de dynamique positive pour les collaborateurs et pour l'entreprise.

### OBJECTIF GENERAL

Améliorer les relations entre collaborateurs, quelque soit le lien hiérarchique, afin d'optimiser le travail commun.

### ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Déterminer les fondations d'un feed-back** - Intégrer définitions, origine et enjeux du Feed-Back
- **Partager des méthodes** - Co-construire la méthodologie et intégrer les compléments du formateur
- **Se confronter aux écueils d'un feed-back maladroit et à la technicité d'un feed-back efficace** - Apprendre par des mises en situation concrètes en lien avec les situations des stagiaires
- **Ancrer les bases du non-verbal et de l'aisance relationnelle** - programme 2 jours - Améliorer la confiance en soi pour émettre un feed-back
- **Développer son acuité par l'observation et l'écoute** - programme de 2 jours - Améliorer sa capacité à écouter et à discerner ce qui se joue lors d'un feed-back
- **Verbaliser une émotion avec sérénité** - programme de 2 jours - Canaliser l'émotionnel
- **Formuler clairement des félicitations ou une demande d'amélioration et savoir inviter au dialogue** - Expérimenter le feed-back constructif et s'y entraîner

**Confidentiel** : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel. Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

**Une pédagogie innovante en format 2 jours** : la technique Meisner, issu des outils de l'acteur, développe l'acuité de chacun. Adaptée aux enjeux des entreprises et combiné aux méthode de feed-back, elle évite de toucher la susceptibilité et renforce la confiance.

La formation  
nécessaire  
à tout manager !

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

2 formats - Tarifs :  
1 jour : 1650 € H.T.  
2 jours : 3300 € H.T.

# GERER LES CONFLITS EN CONSCIENCE

## Mieux communiquer dans la relation et favoriser le dialogue

### PUBLIC

Tous collaborateurs  
8 personnes

### PRÉREQUIS

Aucun

### MÉTHODE

70% de pratique  
30% de théorie

### DURÉE : 2 jours - 14h

HORAIRES : 9h/17h30

LIEU : choisi par le client

Combien de maladresses avons-nous faites dans nos relations jusqu'à atteindre le stade du conflit ? Nous parlons mais savons-nous prendre soin de la communication relationnelle, savons-nous créer un véritable espace au dialogue et à la création de solutions communes aux situations de tension ?

Gérer les désaccords et les conflits en conscience favorise une dynamique positive et de la créativité. Les malentendus et les non-dits sont éclaircis. Les émotions parasites pour soi sont canalisées. Le temps, l'énergie et les coûts financiers sont a posteriori mieux investis. Se confronter aux tensions relationnelles est donc fécond, voir rentable.

Gérer un conflit induit de se confronter à l'objet du conflit, à l'autre, à soi.

Parvenir à un consensus ou à une solution différenciée demande de communiquer avec respect, de canaliser ses propres émotions, de faire preuve d'assertivité et de discernement.

### OBJECTIF GENERAL

« Qu'est ce que je change chez moi pour faire évoluer la relation sans demander uniquement à l'autre de changer ? »  
Utiliser le conflit comme un chemin de questionnement, de discernement et de maturité réciproque

### ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Définir ce qu'est la communication relationnelle et le conflit**  
Acquérir des notions simples issus de la systémie pour mieux discerner ce qui se joue dans un conflit
- **Mobiliser les outils non-verbaux pour se canaliser et se mettre en relation**  
Etablir une relation saine et respectueuse avant les premiers mots
- **Oser l'assertivité et la communication non-violente**  
Construire Respect et estime de soi et d'autrui quelques soient les conflits
- **Questionner pour comprendre et se comprendre**  
Investiguer pour discerner la position de chacun, notre propre état d'esprit, nos besoins, valeurs, limites.
- **Chercher des solutions, des évolutions potentielles**  
Pratiquer les 7 étapes incontournables, concrètes et pratiques pour gérer les tensions relationnelles

**Confidentiel** : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel. Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

### Une pédagogie active

Le style se veut résolument différent avec les formations classiques. Le point d'entrée se situe dans la prise en charge de ses propres réactions comportementales et émotionnelles avec des outils corporels simples. La situation est ensuite considérée au niveau intellectuel pour l'explorer et trouver une sortie gagnante/gagnante.

980 personnes formées  
depuis 2010

La 2<sup>ème</sup> formation  
la plus demandée !

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Tarif : 3300 €H.T.  
Soit 1650€ HT /jour

# GERER ET CANALISER SON STRESS

## Canaliser ses tensions pour s'adapter et agir

### PUBLIC

Tous collaborateurs  
8 personnes

### PRÉREQUIS

Aucun

### MÉTHODE

70% de pratique  
30% de théorie

### DURÉE : 2 jours - 14h

HORAIRES : 9h/17h30

LIEU : choisi par le client

Le Stress est un outil positif ? Oui. Quelque soit son origine ? Oui.

Le stress n'est ni une maladie, ni une calamité. C'est une fonction de notre corps qui garantit la survie de l'individu en cas de danger vital ou perçu comme tel. Cette fonction induit un changement de comportement, une adaptation face à une situation de danger pour qu'elle soit désactivée. L'adaptation évite toute nocivité.

Gérer son stress, c'est donc le canaliser, le démythifier. Gérer son stress, c'est discerner son utilité et découvrir son propre potentiel d'adaptation et d'action.

Gagner en efficacité sous tension requiert curiosité, entraînement et volonté. C'est « l'histoire d'une vie ».

### OBJECTIFS GENERAUX

Appréhender le stress tel qu'il est compris aujourd'hui par les neurosciences  
Expérimenter nos capacités d'adaptation naturelle, de résilience et de créativité  
S'approprier des outils pratiques et efficaces: intellectuels, émotionnels et corporels

### ELEMENTS DU PROGRAMME

- Comprendre ce qu'est le stress et le discerner chez soi et chez les autres
- Expérimenter les outils corporels fondamentaux pour canaliser le stress – Innovations issues des neurosciences
- Comprendre ce que sont les émotions, les écouter avec conscience sans les subir
- Mieux organiser ses activités professionnelles et gérer son temps
- Discerner stress affectif et de performance dans les projets professionnels, activer sa résilience, utiliser des outils de réflexion pour prendre du recul, mieux discerner et décider
- Canaliser le stress social et accepter le regard d'autrui
- Faire le point sur les habitudes - alimentation, hygiène

**Confidentialité** : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel. Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

### Une pédagogie pluridimensionnelle

- l'intelligence mentale, rationnelle, nécessaire à l'analyse, à la compréhension et à la décision
- l'intelligence émotionnelle, source de discernement
- l'intelligence corporelle, facile d'accès, efficace immédiatement et ludique

Une formation ajustée  
à chaque session  
selon les besoins  
de chaque participant  
et avec des outils actualisés

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Tarif : 3400 €H.T.  
Soit 1700€ HT /jour

# SOLLICITER LA RESILIENCE INDIVIDUELLE & COLLECTIVE

## en entreprise

**PUBLIC**  
Tous collaborateurs  
8 personnes

**PREREQUIS**  
Aucun

**METHODE**  
70% de pratique  
30% de théorie

**DURÉE** : 2 jours - 14h  
**HORAIRES** : 9h/17h30  
**LIEU** : choisi par le client

La résilience vient du latin *resilire*, c'est-à-dire la capacité de revenir en arrière après une crise. Cette formation aborde la résilience en entreprise sous l'angle des travaux anglo-saxons : « Flexibilité de pensées, émotions, sentiments dans nos expériences de vie. Capacité d'une personne à faire face à l'adversité, à surmonter les problèmes, voire à être transformée par eux et à acquérir de nouveaux comportements bénéfiques, de nouvelles compétences ». Par exemple : partir en voyage et, au milieu du voyage, devoir changer d'itinéraire, voire de point d'arrivée au-delà des 100km déjà parcourus.

*Ceci est différent de l'école française de Boris Cyrulnik qui traite la résilience dans le champs traumatologique, après une rupture dans sa vie ou une période longue pression. Cela relève du domaine thérapeutique et est un processus post-traumatique.*

### OBJECTIFS GENERAUX

Comprendre la notion de résilience et ses différences avec le stress  
Soliciter les différents leviers de résilience : intellectuel, émotionnel, corporel, au niveaux individuel et collectif  
Prendre du recul avec des outils adaptés et concrets pour envisager les situations différemment  
Soliciter les moteurs profonds de motivation et de dynamisme  
Faire émerger l'innovation, de nouveaux comportements, de nouvelles compétences et oser se mettre en action

### ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Définitions et Spécificités de la Résilience**  
Comprendre les définitions de la résilience, les différences et les liens avec le stress et les Risques PsychoSociaux
- **Résilience individuelle**  
Soliciter sa propre résilience à partir de 3 leviers : intellectuel, émotionnel, corporel, grâce à des outils concrets
- **Résilience collective**  
Développer des stratégies collectives pour s'adapter à des environnements contraints, à des situations confuses
- **Innovation et, face à l'adversité, construction de nouveaux chemins**  
Récouter les fruits de la résilience, oser questionner les objectifs, motiver, innover, faire différemment

**C**onfidentiel : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel. Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

**Une proposition ajustée et pluridimensionnelle :**  
la pédagogie est pragmatique et supervisée.  
Des modalités complémentaires peuvent être activées :  
- Coaching individuel et collectif  
- Co-coaching, lié à un coaching d'organisation

Relever une entreprise  
après une crise  
grâce aux êtres humains  
qui la constituent

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Tarif : 3400 €H.T.  
Soit 1700€ HT /jour

# Devenir Ecoutant face aux Risques Psycho-Sociaux

## Accueillir et Ecouter les Collaborateurs en Détresse

**PUBLIC**  
Tous collaborateurs  
8 personnes

**PRÉREQUIS**  
Aucun

**MÉTHODE**  
70% de pratique  
30% de théorie

**DURÉE** : 2 jours - 14h  
**HORAIRES** : 9h/17h30  
**LIEU** : choisi par le client

Les situations de mal-être et de stress au travail sont grandissantes.

Accueillir cette détresse est désormais indispensable dans le quotidien des dirigeants, des managers, des collaborateurs. Les CSE, Comités Sociaux et Économiques des entreprises et les Ressources Humaines sont des instances stratégiques pour orienter les salariés en détresse vers le cas échéant les professionnels de l'accompagnement, sociaux, médicaux.

Accueillir, écouter sans conseiller et en suspendant son propre jugement, puis si nécessaire adapter l'organisation du travail, sont des compétences désormais incontournables pour préserver chacun, pérenniser la productivité et l'esprit collectif d'entreprise.

### OBJECTIFS GENERAUX

« Prendre soin d'autrui et de la relation, c'est d'abord écouter en suspendant son jugement »

Cadrer les notions de risques psycho-sociaux, de stress et de résilience

Intégrer le cadre professionnel et éthique du rôle d'écouter

Discerner la mission d'écouter et les compétences comportementales et techniques

Créer un espace d'écoute, de dialogue sécurisant pour chacun

Accueillir la détresse d'un collaborateur avec pondération, sans soi-même s'y projeter

### ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Définitions et Spécificités des RPS Risques Psycho-Sociaux**  
Acquérir les définitions du stress, de l'épuisement professionnel, du harcèlement, des violences
- **Cadre juridique et instances professionnelles**  
Comprendre l'environnement légal
- **Conduite de l'entretien avec confidentialité et éthique**  
Construire un cadre opérationnel et une méthodologie pour accueillir et écouter
- **Compétences de l'écouter :**  
S'entraîner aux techniques d'accueil, d'écoute, de questionnement, de communication non-violente, de communication non-verbale, de suspension du jugement et du conseil
- **Canalisation des émotions et sollicitation des capacités de résilience**  
Utiliser les outils pour accueillir, l'émotionnel, le gérer et activer la résilience de chacun : accueilli et écoutant

**Confidentiel** : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel. Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

**Une pédagogie pragmatique et supervisée** : ce programme a été développé suite à une commande spécifique sur la création de cellule de veille et d'écoute dans une grande organisation. Le formateur est supervisé pour garantir sa déontologie et son professionnalisme.

Une formation concrète,  
adaptée aux enjeux humains  
de votre organisation  
et de votre personnel

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

Tarif : 3400 €H.T.  
Soit 1700€ HT /jour

# Formation de formateurs occasionnels

## Transmettre son savoir-faire avec confiance et pragmatisme

### PUBLIC

Tous collaborateurs  
6 personnes

### PRÉREQUIS

Aucun

### MÉTHODE

80% de pratique  
20% de théorie

### DURÉE : 1 ou 2 ou 3 jours

Soit 7h ou 14h ou 21h

**HORAIRES :** 9h/17h30

**LIEU :** choisi par le client

La formation de formateurs occasionnel requiert des outils concrets pour que chaque stagiaire puisse construire et animer ses modules de formation. Ainsi la formation est construite avec des outils participatifs que chacun expérimente et peut utiliser dans ses propres formations.

Deux fils rouges sont tissés pendant cette formation : le fil rouge « Pédagogie » et celui de la « Compétences d'animation ».

Le but est que chaque stagiaire soit capable de transmettre son savoir-faire en autonomie, avec un esprit didactique, ludique et participatif pour ses propres apprenants.

### OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Savoir mettre en place un cadre pédagogique favorable à l'écoute, à la participation active et aux apprentissages

Choisir des techniques participatives et savoir les animer pour rendre la formation ludique et active

Développer la posture du formateur avec assurance, confiance et impact

Formuler des Feed-Back, des observations aux participants qui les aident à progresser

### ÉLÉMENTS DU PROGRAMME

- **Les bases de la posture de formateur : liens avec la prise de parole, l'animation de réunion et le feed-back** – en format 1, 2 et 3 jours
- **Savoir mettre en place un cadre pédagogique** – en format 1, 2 et 3 jours
- **Construire un déroulé de formation** – en format 1, 2 et 3 jours
- **Formuler des feed-back, des observations aux participants** – en format 2 et 3 jours
- **Choisir des techniques participatives et les animer** – en format 2 et 3 jours
- **Gérer les perturbations** – en format 3 jours
- **Créer des supports pédagogiques et visuels** – en format 3 jours

**La démarche de formation-action** : chaque stagiaire intègre les outils en créant sa propre formation. Il teste des étapes stratégiques de sa formation en l'animant avec les autres participants.

En demande croissante  
depuis 2020

Adaptée à toutes les activités  
pour créer  
votre propre formation

### Formation intra

Programme détaillé  
sur simple demande

3 formats - Tarifs :  
1 jour : 1700 € H.T.  
2 jours : 3400 € H.T.  
3 jours : 5000 € H.T.

# SUR-MESURE

- Cycle Manager : communication et management
- Manager en mode hybride
- Mener un jury de concours
- Media-training
- Solliciter et améliorer sa créativité avec le concept « éveilleurs d'idées »
- Apprivoiser ses émotions
- Formation individuelle

Tarif : sur devis

# ARTISTIQUE

Alain Bousigue est comédien et metteur en scène professionnel entre 1996 et 2017. Il s'est formé auprès de Roger Borlant, Jean-Laurent Cochet, Blanche Salant, Scott Williams et Niki Flacks.

Il a joué 17 pièces de théâtre, a mis en scène 4 spectacles, traduit une pièce de l'anglais au français.

Actuellement, lors de stages ponctuels, il enseigne aux comédiens des méthodes saines et alternatives pour accorder leurs instruments :



- Acting With Passion, accorder son instrument émotionnel et développer sa disponibilité avec l'autorisation de Niki Flacks
- La clé des tensions, d'Haliev pour réguler les tensions nerveuses et émotionnelles
- Les chaînes GDS de Philippe Campignon pour accorder l'instrument corporel
- La technique de la paille de Benoit Amy de la Bretèque et la technique d'Yva Barthélémy pour la voix

Depuis 2020, il soutient la compagnie « Fools and Feather Theater » et en 2022 un autre projet « Paroles de Mime ».

Par ailleurs il écrit des scénarii. Il a remporté la Plume de Cristal du meilleur scénario de film d'animation du 25<sup>ème</sup> festival international des scénaristes et compositeurs de Valence en juin 2022.

Alain Bousigue est membre adhérent de



Pour en savoir plus :  
[www.virtuose.net/artistique](http://www.virtuose.net/artistique)

# Acting With Passion by Virtu'Ose

## Accorder son instrument de comédien

**PUBLIC**

4 personnes minimum  
8 personnes maximum

**PRÉREQUIS**

Comédien Professionnel

**MÉTHODE**

80% de pratique  
20% de théorie

**DURÉE** : 20h réparties en 5  
sessions de 4h

**HORAIRES** : 14h/18h

**LIEU** : choisi par VIRTU'OSE

"Acting With Passion by Virtu'Ose" une formation originale et novatrice : l'intention est d'apprendre comment accorder son instrument de comédien professionnel sur 4 niveaux :

- *Acting With Passion (ou Flacksing) de Niki Flacks pour accorder son instrument émotionnel et développer sa disponibilité*
- *La clé des tensions, d'Haliev pour réguler les tensions nerveuses et émotionnelles*
- *Les chaînes GDS de Philippe Campignon pour accorder l'instrument corporel*
- *La technique de la paille de Benoit Amy de la Bretagne et la technique d'Yva Barthélémy pour la voix*

Les résultats recherchés sont de solliciter le corps et de laisser la partition du texte ou de la situation dramatique jouer à travers les émotions du comédien, de les faire résonner (sans lien avec le vécu personnel).

Ces techniques complémentaires ont été inventées entre 2000 et 2010. Les images qui me viennent pour décrire ce qui se passe sont : « un comédien/surfeur qui naviguerait sur la vagues des émotions en sécurité, avec une esprit ludique, étonné de ses découvertes, au service de la situation dramatique, de l'histoire qu'il interprète ».

Le comédien utilise alors l'autocritique dans une fonction juste : conscience à tout moment de ce qui se passe et ajustement.

### OBJECTIFS GENERAUX

Développer votre disponibilité émotionnelle,  
Accorder votre instrument émotionnel.

### ELEMENTS DU PROGRAMME

#### Séance 1 : Bases

Intégrer les bases du Flacksing et appréhender les techniques complémentaires : respiration de B. Amy de la Bretagne, préparation de la voix d'Y. Barthélémy, canalisation des tensions et créativité d'A. Haliev

#### Séance 2 : Apprentissage

S'échauffer avec les techniques complémentaires et avec les chaînes GDS de P. Campignon et apprendre de façon guidée la technique du Flacksing sur un 1er monologue

#### Séance 3 : Consolidation

S'échauffer avec les techniques complémentaires et consolider l'apprentissage guidée du Flacksing avec un 2eme monologue

#### Séance 4 : Autonomie

S'échauffer avec les techniques complémentaires et utiliser en autonomie la technique du Flacksing , avec l'appui d'un fichier audio MP3, d'un document pédagogique et de la supervision du comédien-formateur

#### Séance 5 : Expérimentation en situation professionnelle

Echauffement avec les techniques complémentaires puis expérimentation de la technique Acting With Passion dans différentes situations professionnelles : lecture, chant, danse, improvisations, textes déjà travaillés par ailleurs, en intégrant les autres techniques de jeu des stagiaires.

Financement individuel

AFDAS, France Travail  
700€ H.T

Personnel  
330€ T.T.C.



VIRTU'OSE - Alain BOUSIGUE

06 98 35 27 40

alainbousigue@virtuose.net

[www.virtuose.net](http://www.virtuose.net)

PARIS & TOULOUSE