



La
THEORIE
de la
VESTE

Déroulé détaillé



PRESENT
PERFECT



LE DÉROULÉ DE L'ATELIER

1) La master class : *une plénière de 30 minutes.*

Suite à une bève introduction (présentation du coach et de l'agence Present Perfect), notre coach animera une conférence autour des sujets suivants :

- > Les vertus de « l'embarras » et d'en avoir « rien à faire » (cf. *L'Art subtil de s'en foutre* de Mark Manson).
- > Les vertus de l'échec et comment le rejet nous rend plus fort ?
- > Comment oser et prendre des risques ?
- > Comment célébrer l'échec en toute solidarité ?

2) L'atelier : « *L'art de porter sa veste* » (3h30).

L'atelier est rythmé de la façon suivante : un concept suivi d'un exercice, puis un autre concept suivi d'un autre exercice, etc.

Concept #1 – Le coach brainstorme avec les participants sur :

- > Comment parler de l'échec ? Savoir parler de l'échec, le démocratiser et permettre de le positiver avec pour finalité : oser plus.
- > Où aller chercher ses vestes (*loses*) ? Quelles vestes vous pourriez aller chercher et tester ? Par exemple, avec un public de RH, de recruteurs : que pourraient-ils faire, là tout de suite, avec leur téléphone, pour aller chercher une veste ? Appeler un talent ayant déjà refusé une proposition de recrutement, etc.

Concept #2 – Les participants apprennent à « loser » (échouer) en live, au cours de ce que nous appelons des #LiveLose.

Par le biais d'exercices en petits groupes, le coach invite les participants à s'auto-embarrasser afin qu'ils musclent leur confiance en eux. Il leur est demandé de faire des choses plus ou moins ridicules et embarrassantes, pour qu'ils atteignent la "zone de gêne" et qu'ils arrivent à y être performants (les photos sont interdites lors de ces exercices).

Concept #3 – Le quota de veste.

Oser sortir de sa zone de confort et aller chercher ses vestes n'est pas une mince affaire. La peur d'échouer se fait vite sentir. Pour les inciter à faire ce qui leur fait peur, obtenir des résultats et être performants, nous invitons les participants à se fixer un quota de vestes à « prendre » par jour ou par semaine. Au fur et à mesure, atteindre ce quota de vestes sera de plus en plus difficile et cela aura pour conséquence d'augmenter les « vraies » performances.

Concept #4 – Le copain/La copine de la lose.

Même en étant performant et heureux de remplir son quota, prendre des vestes... ça pique un peu tout de même. Parfois, ça peut faire un peu plus mal que prévu. En choisissant un copain ou une copine de la « lose », la douleur va être atténuée. Un copain de la lose, c'est une personne qui va célébrer votre échec avec vous. Il existe même un manifeste de la lose. Le manifeste donne des obligations et des devoirs à votre copain de la lose. Elle devra vous soutenir dans tous vos échecs ; célébrer l'échec et apaiser sa douleur, que ce soit avec un mot réconfortant, un SMS rigolo, un GIF ridicule, un emoji pouce en l'air...



Pour oser (plus), chez Present Perfect, nous avons développé la théorie de la veste.

« Oser » est un bien joli mot. C'est très à la mode ; on l'entend partout : « oser... », « oser... », « oser... ». Mais concrètement, ça veut dire quoi ?

La théorie de la veste : une formation d'une demi-journée articulée en 2 temps :

1 – Une master class : introduction au concept en plénière.

2 – Un atelier avec mises en situation et exercices filmés.



COMMENT ÇA SE PASSE EN PRATIQUE ?

- > **Lieu** : la master class peut se dérouler chez Present Perfect à la boutique rose, au 48 rue d'Enghien à Paris (métro : Bonne nouvelle) ou l'endroit de votre choix.
- > **Langue** : français ou anglais.
- > **Durée** : 4 heures
- > **Format** : jusqu'à 30 personnes par coach.

QUELS SONT LES BÉNÉFICES DE CETTE FORMATION ?

- > Comprendre le cocktail d'hormones que peut générer le rejet et mieux le maîtriser.
- > Travailler le muscle de la confiance en soi pour gagner en puissance.
- > Positiver l'échec, oser plus et augmenter ses performances.
- > Progresser immédiatement avec une méthode inédite.

TARIF : nous consulter.

PROFITEZ DE -10% OFFERTS

Pour toute commande en ligne

Contactez Thomas Degois

thomas@present-perfect.fr

+33 (0) 1 46 27 09 18

+33 (0) 7 81 66 81 33



PRESENT
PERFECT