



IMPROVISER

Pour apprendre sur soi

Par le biais de l'improvisation théâtrale, l'enseignant, fait passer à ses élèves bien plus qu'un simple mode d'expression artistique. C'est aussi un mode de vie, de communication et d'expression. Par conséquent, le bénéfice des apprentissages portera à la fois sur le comportement personnel et professionnel de l'élève.

Pour apprendre son métier

De plus, le lien entre les métiers de l'hôtellerie restauration et le monde du théâtre est évident :

Le décor	salle de restaurant	scène de théâtre
	cuisines	coulisses
Les acteurs	clients	public
	serveurs / sommeliers ...	comédiens
Le jeu	vendre	être convainquant
	accueillir	être avenant
Le texte	fonction de chaque client	improvisation théâtrale
La mise en scène	ne pas courir ne pas se moucher ne pas s'asseoir ...	respecter les consignes du metteur en scène

Pour apprendre autrement

Enfin, l'improvisation théâtrale est également l'occasion d'aborder l'enseignement avec une nouvelle approche, moins académique, plus altruiste, différente et complémentaire.

L'enseignement observé		le discours classique
Les consignes	les effets	
sois spontané	<i>Réactivité</i>	Réfléchissez avant de parler
ne te censure pas	<i>Participation</i>	Soyez mesuré
ne te juge pas	<i>Confiance</i>	Améliorez vos notes
n'en fais pas trop, reste simple	<i>Humilité</i>	Faites le maximum
met en valeur tes camarades	<i>Générosité</i>	Soyez le meilleur
travaille pour le plaisir	<i>Exigence</i>	Pas de travail sans effort
prend des risques	<i>Créativité, Imaginaire</i>	Maîtrisez toujours la situation





PROGRESSER

Chaque séance se décompose de la manière suivante :

- Échauffement (5 min)
- Travail sur le thème de la séance sous forme d'exercices et de jeux (20 min)
- Improvisations basées sur des saynètes issues de la vie professionnelle (30 min)

12 élèves maximum - 12 séances de 1h (1 trimestre)

séances	thème de la séance	application dans la profession
1	initiation	
2	faire face à un public	> faire l'accueil > prendre une commande > s'exprimer devant les clients
3	<u>la voix</u> , le corps, les gestes	> être audible par le client > convaincre un client
4	la voix, <u>le corps</u> , les gestes	> avoir un comportement professionnel en salle
5	la voix, le corps, <u>les gestes</u>	> être discret
6	Ecoute !	> laisser le client s'exprimer > ne pas l'interrompre > entendre, comprendre sa demande
7	Accepte !	> tenir compte de la remarque client > la reformuler > lui répondre
8	Percute !	> être efficace > aller droit au but
9	Anime !	> ne pas rester à l'écart > proposer
10	Ose !	> avoir confiance en soi > se dépasser
11	l'accueil – séance en anglais	> accueillir un client en anglais
12	l'accueil – séance en anglais	> accueillir un client en anglais

Une fois un thème travaillé, il devient un savoir transversal réinvesti dans tous les thèmes suivants.

