



S'abonner

VENDRE

MOTIVER

MANAGER

MOBILITÉ

MARKETING & OUTILS DE VENTE

LA PROFESSION

Team building spectral entre commerciaux

Publié le 25/02/2014 par [Amélie Moynot](#)

Apprendre à gérer son stress face à des zombies... C'est le défi insolite lancé aux commerciaux par l'agence 10torsions, à travers une offre de team building créée en janvier.

Difficile de trouver, année après année, des team buildings originaux pour souder sa force de vente... Spécialisée dans la création d'événements insolites, l'agence 10torsions a lancé en janvier une activité baptisée "Zombies !" L'objectif est d'aider les participants à apprendre à **mieux gérer les crises** en se préparant à une attaque prochaine de revenants...



Entraînement au tir et aux **techniques de défense, confection d'armes et de pièges, apprentissage des méthodes de survie** : voilà quelques-unes des activités proposées dans cet atelier, pour apprendre à faire face aux imprévus, à **gérer son stress** et à déléguer. Ce team building, d'une heure et demie à trois heures, vise également à renforcer la cohésion d'équipe à travers un programme décalé, encadré par des comédiens professionnels.

L'offre commence à 100 € HT par personne pour des groupes de 25 à 30 participants. Elle peut rassembler jusqu'à 250 collaborateurs.

Mot clés : **Team building**

Autour du même sujet

De la stratégie au menu d'un team building culinaire



Amélie Moynot
Journaliste

[Tous ses articles](#)

A lire aussi



Séminaire tropical près de Rouen

Quand Accor orchestre son propre salon



Recommandé pour vous

Offrez des cours de savoir vivre à vos vendeurs

Animer des réunions de créativité

Pourquoi ai-je raté cette vente ? Check list en 6 points

7 clés pour gérer le stress

[Livres blancs](#)

[Fichiers](#)

[Emploi](#)

[Formations](#)

[Annuaire](#)

[Services](#)



[Magazine](#)

[Acheter la version numérique](#)

[S'abonner](#)

INSCRIPTION NEWSLETTER

☒ **Newsletter Actionco**

[>> Voir un exemple](#)

Votre adresse email

[S'inscrire](#)

LES PLUS LUS

LES PLUS PARTAGÉS

- 1 6 conseils pour réussir un argumentaire de téléprospection
- 2 45 proverbes à méditer, mais surtout à utiliser!
- 3 Réussir ses prises de rendez-vous téléphoniques
- 4 L'e-mail de prospection: les 11 erreurs à éviter
- 5 Expression orale. Prendre la parole en public sans stress

Commentaires des lecteurs

Soyez le premier à réagir

Réagissez

Nom ou Pseudo

Votre pseudo sera visible à côté de votre commentaire.

Email

Votre email ne sera pas publié.

Titre du commentaire

Contenu

- ☐ M'alerter lors de la publication de mon commentaire
- ☐ M'alerter de la mise en ligne d'un nouveau commentaire sur cet article



24685956





 Valider

La section 'Commentaires' est un espace de discussion portant sur le thème de l'article, la rédaction du site se réserve donc le droit de supprimer tout message hors-sujet ou ne respectant pas nos règles d'utilisation, en particulier en cas de propos diffamatoires ou injurieux.

Formations

Lyon du 22/04/2014 au 23/04/2014

Vente par téléphone : Qualifier, intéresser, et motiver un prospect à acheter

Organisée par CAPITE CORPUS

Paris du 05/05/2014 au 07/05/2014

Management commercial

Organisée par LCA Performances Ltd

Paris du 19/05/2014 au 21/05/2014

Vente et action commerciale

Organisée par LCA Performances Ltd

Consulter toutes les formations

TRIBUNES



Jean-Luc Cuny
consultant en management et stratégie

Six qualités de chef



Guillaume Petitjean
Dirigeant

Les 3 fondamentaux de l'entretien commercial.

Toutes les tribunes

SONDAGE

Envisagez-vous de faire un Executive MBA dans les 3 ans à venir ?

- ☐ Oui
- ☐ Non
- ☒ Ne sais pas encore

Voter

VOIR LE RÉSULTAT

VOTRE PACK 200%



Optimisez vos stratégies et boostez vos ventes

avec le pack 200% COMMERCE

165 € seulement

[Je m'abonne](#)

CONFÉRENCE RELATION CLIENT MAGAZINE

Mardi 11 mars 2014 à PARIS

**Acquisition, fidélisation, co-crédation : De
la connaissance client à la relation client**



Avec l'intervention de : Camif Matelsom, Corsair International, Eptica, Fia-net, iAdvize, iDTGV, Krys Group, Maif, Webhelp ...

[Inscrivez-vous vite !](#)

Mobile : 5 tendances pour 2014

Le nouveau CEO de Microsoft place
l'innovation au centre de sa mission

Où trouver des leads en B to B ?

Les sites du groupe

- Actionco.fr
- DAF-mag.fr
- E-marketing.fr
- Carrierecommerciale.fr
- Ecommercemag.fr
- GFM.fr
- RelationClientMag.fr
- WeFactory.fr
- Chefdentreprise.com
- Editialis.fr
- Decision-Achats.fr

Liens partenaires

- Recherches les plus fréquentes
- Le site de recrutement commercial
- Santé financière entreprise
- Manager GO! ventes



Magazine

Acheter la version numérique

S'abonner



Suivre @Actionco_fr

g+1

3

J'aime

455