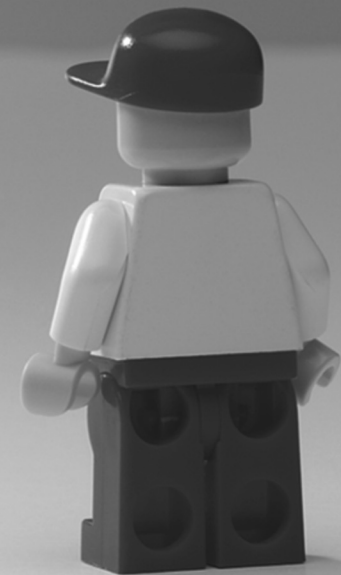




Vos équipes, plus engagées. Vos résultats, plus solides.

Offre de Services

Catalogue 2026



À PROPOS

Samuel SCHALLER : Consultant Formateur

Expert en apprentissage immersif

Former, c'est bien. Transformer durablement les comportements, c'est mieux.

- **Formations immersives sur-mesure** : jeux d'entreprise, mises en situation physiques et digitales, présentiel et distanciel pour un apprentissage en profondeur.
- **Outils certifiés** : DISC®, LEGO® Serious Play®, pour développer la communication, le management et la performance commerciale.
- **Un double impact** : dynamique collective ET accompagnement individuel, pour des résultats ancrés dans le temps.

20 ans d'expérience · 92% de satisfaction



Formations

DISC®

Pour qui ?

Toutes **les équipes** (opérationnelles, de terrain, comités de direction, etc.) qui **collaborent au quotidien**.

Quel objectif ?

Améliorer la cohésion des équipes et **leur efficacité** à travers une **communication plus performante** et un **engagement collectif renforcé**.

Quels résultats ?

Mieux se connaître individuellement et collectivement.

Identifier ses **forces**, ses **limites** et ses **axes de développement**.

Améliorer la **motivation** et la **satisfaction** de chacun au profit d'un **collectif engagé**.

Mieux comprendre comment et **pourquoi** les autres sont différents de soi.

Avoir les **clés de lecture** des modes relationnels et **les outils** pour mieux **fonctionner avec les autres**, en interne ou en externe.

Quel Programme ?

Les programmes **sur-mesure** se basent sur les **3 champs de compétences** en fonction de vos besoins

1. Mieux **communiquer** avec le DISC®
2. Mieux **manager** avec le DISC®
3. Mieux **vendre** avec le DISC®

Pourquoi Schaller Consulting ?

La formation Disc® animée par Samuel est unique car elle est **expérientielle, ludique et sur-mesure**, ce qui favorise l'ancrage des apprentissages.



Formations SERIOUS PLAY®

Les 20 - 80 ça vous parle ?

En réunion **20% des personnes** présentes mobilisent **80% du temps de parole**.

La plupart du temps, **la solution réside dans ces 80%** qui n'ont pas pris la parole pendant cette réunion.

La méthode LSP® permet d'avoir **une participation et une adhésion de 100 % des personnes** qui sont autour de la table.

Pourquoi ça marche ?

- ⇒ Le **potentiel** de chaque participant est **exploité**. Pas de spectateurs ici, que des acteurs !
- ⇒ Un **climat de confiance** est créé pour que chacun puisse s'exprimer.
- ⇒ Les participants **visualisent la solution** qui permet de **prendre les décisions**.

Et dans la pratique ?

La méthode débute par une phase de **construction individuelle** qui permet **l'engagement de chaque participant**.

Chaque création individuelle, revêt un sens unique C'est **l'ensemble des contributions** de chacun qui permet, en se combinant, de **trouver la réponse à la question** initialement posée dans l'atelier.

L'atelier peut évoluer vers une phase de **construction collective** permettant la **création d'un langage commun**.

Dans quelles situations utiliser la méthode ?

Pour **toutes vos problématiques complexes** : marque employeur, raison d'être, proposition de valeur, définition de votre offre, coaching de dirigeant, innovation, team-building,... et tant d'autres !

Comment ça marche ?

1. L'intelligence collective : Imaginez une table entourée de cerveaux en ébullition, de mains agiles et de briques colorées. Voilà la magie de la méthode Lego® Serious Play®. Nous avons réuni nos esprits, investi nos émotions à 100 % et partagé nos idées. Résultat ? Une communication authentique, une compréhension profonde et un engagement total

2. La connexion entre les mains et le cerveau : Saviez-vous que nos doigts ont des capteurs neuronaux ? Eh bien, au contact des briques Lego®, ces capteurs s'activent et réveillent notre créativité. Oui, vous avez bien lu. Nos mains construisent des ponts entre les neurones, et les idées fusent !

3. Le jeu : Il aide à l'apprentissage et à la connexion entre les participants. En jouant sérieusement au Lego®, l'ensemble des participants collaborent autour d'un objectif commun dans un temps court par rapport à d'autres méthode de réunion ou d'atelier collaboratif.



Formations

VENTE / NÉGOCIATION

Pourquoi ?

Une prospection, un entretien de vente ou une stratégie de négociation, **ça ne s'improvise pas.**

Comment assurer, étape par étape, une démarche commerciale **créatrice de valeur** avec ses clients ?

Quelles techniques d'organisation, de communication, quels modes d'influence, quelles postures adopter ?

L'approche très opérationnelle des formations de **Schaller Consulting** permet de mettre en œuvre une **démarche commerciale structurée et performante.**

Quels objectifs ?

- ⇒ Créer ou renforcer la **relation de confiance.**
- ⇒ Être à **l'écoute** et détecter les **besoins réels.**
- ⇒ Maîtriser les **étapes de l'entretien de vente** pour faire vivre une **expérience client mémorable.**
- ⇒ Préparer et **conduire la négociation.**
- ⇒ Traduire son offre en **bénéfice client.**
- ⇒ **S'appuyer sur les objections** pour argumenter avec confiance.
- ⇒ Conclure un **accord** en **préservant les intérêts** de son entreprise.

Pour qui ?

Tout commercial souhaitant acquérir ou approfondir ses techniques de vente et de négociation.

Comment ?

- ⇒ Acquisition des **compétences opérationnelles** par la **pratique** et **l'expérimentation** (jeux de rôle, jeux de carte, jeux digitaux, jeux de plateau, études de cas concrets, apports théoriques,...).
- ⇒ **Apprentissage collaboratif** lors des moments synchrones.
- ⇒ Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre **engagement, apprentissage et transfert.**
- ⇒ Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur **ancrage des techniques et outils.**

Ancrage académique

Crédibilité & expertise

Master commerce international

Bilingue **Français/Anglais**

10 années d'expérience terrain dans des grands groupes à l'international

15 années d'animation de **formations** : entreprise / université/ grandes écoles

Plusieurs certifications : Formation de formateur, DISC®, LEGO® SERIOUS PLAY®,...

Quels sujets ?

- Marketing
- Communication
- Management
- Vente / Négociation
- Stratégie internationale
- Stratégie Digitale
- ...

Quelle approche pédagogique ?

- ⇒ **Respect des syllabus** et de la maquette pédagogique.
- ⇒ Mise en avant de l'**expérience professionnelle** et de la **coopération** avec une **pédagogie orientée terrain** en développant de vrais projets, ancrés dans le **concret**.
- ⇒ **Cas pratiques** d'entreprise et **déploiement des acquis** en équipe pour mieux les **maîtriser individuellement** !
- ⇒ Mise en avant, au sein des séances, de **5 compétences** clés : **créativité, esprit critique, éthique professionnelle, coopération et leadership**.
- ⇒ Une approche **expérientielle et ludique**, favorisant l'**ancrage** des **apprentissages**.

Quelles écoles ?

- ⇒ EM Strasbourg UNISTRA
- ⇒ ENA (INSP)
- ⇒ CCI Campus
- ⇒ Eucléa
- ⇒ INSA
- ⇒ ISG
- ⇒ ...

Quelle Satisfaction ?

Moyenne de **92% de taux de satisfaction** sur les 5 dernières années!

Pour qui ?

Tous niveaux **à partir du Bac+3**.

Ils m'ont fait confiance...

 MOËT HENNESSY • LOUIS VUITTON	 GROUPE BPCE  NATIXIS	 cci campus  CCI GRAND EST			 ÉTSBAEY TOUT UN SAVOIR-FAIRE
 be distinctive EM STRASBOURG BUSINESS SCHOOL	 MOBALPA Unique, comme vous.	 SAFRAN Messier-Bugatti-Dowty	GROUPE INSA		dailymotion
 L&L Products®	 IONIS EDUCATION GROUP	 vivialys GROUPE		SCHMIDT cuisinella Des marques de : Schmidt GROUPE	castorama

Et bien d'autres...

“Une méthode immersive qui a transformé notre façon de manager.” *Directrice Formation, CCI*
 “Nos équipes commerciales ont gagné en confiance et en performance dès la première formation.” *Directeur commercial, Schmidt Groupe*



***Vous souhaitez en
savoir plus ?
Parlons de vos enjeux !***



MERCI

Samuel SCHALLER

+33 6 30 72 23 90

schaller.conseil@gmail.com

[linkedin.com/in/samuelschaller](https://www.linkedin.com/in/samuelschaller)