

CASTING INSTRUCTIONS AND SCRIPTS

Nom du personnage :

Sébastien LAVIGNE

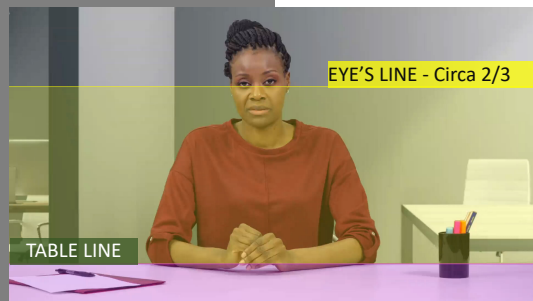
Code projet :

HN03CF



SKILLGYM

PUT YOURSELF ON TAPE!



OUR COMPANY

Lifelike develops highly immersive simulations based on artificial intelligence and interactive cinema.

We believe the total and complete emotional engagement of the user is necessary to obtain effective training results.

Our simulations improve people's automatic behaviors because they allow the user to gather experience from continuous and contextualized feedback in highly realistic, unpredictable and dynamic simulation environment. Our simulators provide an immersive life-like environment where the user is invited to interact with a counterpart (a real actor) to achieve a specific, declared, target .

SET UP

First, please use read the character's profile to know him better.

Please do the audition dressed up as the character.

SHOOTING

Please follow this reference pic for the video format of the self-tape

Record only the character's part.

Please make only one video with all the texts below, one after the other in the order in which they are written.

SENDING THE VIDEO

Name the video under this format name: "Projectcode_Name of your agency_Your name"

Send us the file via transfer or through your agency

OUR SELECTION CRITERIA

WHAT WE NEED

We need a natural interpretation of the character. Your character must be perceived as "the colleague next door", so please do not put too much emphasis in your interpretation, act as if you are really that character. Do not overact, it must be realistic.

Each "Type" of character is different, so please pay much attention to the page DESCRIPTION OF THE CHARACTER and make sure you fully understand the background and the psychology of this character.

RANKING OF THE CRITERIA WE LOOK AT TO CHOOSE THE RIGHT ACTOR FOR THIS CHARACTER

- 1) Natural interpretation of the character -> no overacting
- 2) respect of the Character's Type -> we want THAT type, not another one
- 3) For our library we need USA ENGLISH ACCENT
- 4) respect of the elements in the page Context
- 5) how the character dresses
- 6) Ability to read from the prompter during the shooting (no glasses)
- 7) a brief introduction of yourself as actor and a quick brief of your understanding of the character will be appreciated
- 8) quality of the self tape (respect of the shooting criteria, no background noise, no read of the prompter, looking at the camera....)

LE CONTEXTE

Thème du simulateur	Maitriser prise de rdv par téléphone et la prise de contact
Titre	A définir
Le rôle du personnage	Commerçant ayant une boutique physique (caviste, épicerie fine) ouverte depuis 3 ans et qui veut se développer en vente sur Internet. Il participe/organise des événements avec des producteurs locaux (avantage concurrentiel de faire travailler le local) pour valoriser les circuits courts, il fait des dégustations. La transition écologique l'intéresse. Il est président d'association de commerçants de la commune.
Contexte	On l'appelle dans le cadre d'un plan de contact collecte et on en profite pour discuter de la com et le côté logistique. Il est installé depuis 3 ans et est assez connu. Un concurrent s'est installé dans le quartier (qui lui ne fait pas de e-commerce) et il a besoin de com et de lancer son e-commerce. Il a une machine à affranchir. Après avoir préparé le rdv, on s'est rendu compte qu'il n'a pas de site mais uniquement une page Facebook.
Objectif du meeting	décrocher un rendez-vous pour vendre la collecte remise + média
Ce qui se cache derrière cette situation	Il a un fichier client qu'il ne met pas vraiment à jour. Il a pour projet d'ouvrir un e-commerce. Il ne sait pas comment gérer le stock (ça coute cher), envoyer les produits. Il est en baisse d'activité depuis l'installation du concurrent, la situation économique est compliquée. Le concurrent communique surtout sur les réseaux sociaux, il est plutôt à l'aise sur la com' digitale, contrairement à notre client. Il n' s'occupe pas trop de sa com' parce qu'il est président de l'asso des commerçants et ça lui prend du temps.
Quel est réellement le problème ?	Son chiffre d'affaires est en baisse et il doit trouver des moyens d'améliorer la situation

DESCRIPTION DU PERSONNAGE

FORCES ET FAIBLESSES

CHANGEMENT **FAIBLE**

TRAVAIL D'ÉQUIPE **ÉLEVÉ**

PRÉCISION / DISCIPLINE **ÉLEVÉ**

EMPATHIE **ÉLEVÉ**

NÉGOCIATION **FAIBLE**

RÉSOLUTION DE PROBLÈME **ÉLEVÉ**

POSITIVITÉ **FAIBLE**

Nom du personnage	Sébastien LAVIGNE
Ethnie	Indifférent
Accent	Français neutre
Âge	35-40 ans
Aspect physique	Voir image en première page
Dress code	Pantalon et polo/chemise sombre, tablier ?
Type de personnage	Le SCEPTIQUE
QUELQUES FAITS SUR CE TYPE DE PERSONNAGE	Il est extraverti, loyal, efficace, sociable, fiable, réaliste, inflexible et n'aime pas le changement.
COMMENT IL RESSENT	Il est empathique. Il peut contrôler ses émotions mais tend à ressentir les émotions négatives. Il a de bonnes stratégies de régulation donc il sait les gérer rapidement.
COMMENT IL PENSE	Il a un mode de pensée pratique et préfère organiser, évaluer et mettre en pratique. Cela peut le conduire à être inflexible et résistant au changement.
COMMENT IL SE COMPORTE	Il est constant, stable et prévisible. Il est patient et sait écouter, s'il veut travailler de manière harmonieuse avec ses équipes. Il fait son possible pour trouver un consensus et résoudre les conflits. Il accepte bien l'autorité et sait « jouer en équipe ». Il fait passer les gens et la collaboration en priorité et prend ses décisions en fonction de ses habitudes et des éléments qui ont fait leurs preuves par le passé.
PEURS TYPQUES	Les changements imprévus
PROBLÈMES TYPQUES	Il a du mal à exprimer ses émotions

SCRIPT 01

STORY A – STEP 03

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		Je vous propose de nous rencontrer pour échanger sur nos solutions pratiques qui vous permettront de gagner du temps et développer votre activité. Je vous propose un rendez-vous mardi ou jeudi prochain.
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est sceptique	Euh, Je ne sais pas si ça vaut bien le coup de se rencontrer... Envoyez-moi une plaquette, je regarderai de mon côté.
Réplique précédente de l'interlocuteur		Une plaquette est volontairement généraliste et ne répondra pas à vos besoins spécifiques. Je vous propose de nous rencontrer afin de définir ensemble vos attentes.

SCRIPT 02

STORY A – STEP 8

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		Voyons maintenant ensemble comment les solutions du groupe La Poste vont vous accompagner dans la réalisation de vos projets. Pour cela, j'ai besoin de vous connaître davantage. Parlez moi de votre boutique, s'il vous plaît.
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est fier	Comme vous le voyez, ce que l'on vend, ce sont des produits d'épicerie fine et du vin plutôt haut de gamme. Nous travaillons en famille, mon épouse et moi, et nous avons recruté un apprenti il y a quelques mois.
Réplique précédente de l'interlocuteur		Qui sont vos clients ?

SCRIPT 03

STORY A – STEP 15

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		Mais c'est un beau projet ! Comment voyez-vous les choses et à quelle échéance ?
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est un peu découragé	L'échéance... Eh bien le plus tôt sera le mieux... mais j'avoue que je suis un peu découragé par les premières démarches. J'ai l'impression que ça va me prendre bcp de temps et que ça va coûter cher.
Réplique précédente de l'interlocuteur		C'est-à-dire ? Quel prestataire avez vous déjà rencontré ? Quelle proposition commerciale vous a-t-il faite ?

SCRIPT 04

STORY A – STEP 17

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		C'est noté. En résumé, vous souhaitez faire découvrir votre nouveau vin aux clients de votre fichier sans que cela ne vous prenne trop de temps, tout en respectant votre budget. C'est bien cela ?
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est taquin	Absolument. Maintenant à vous de me faire votre meilleure proposition.
Réplique précédente de l'interlocuteur		J'ai bien compris que vous avez deux projets : votre site Internet et la communication auprès de vos clients. Concernant ces projets, comment se fera la prise de décision ?

SCRIPT 05

Feedback

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Calme	[AU TELEPHONE AVEC SA FEMME] J'ai trouvé bien qu'il cherche à en savoir plus sur notre activité. Il ne m'a pas donné beaucoup de détails sur ses offres, il voulait voir ça la prochaine fois, mais il m'a fait plutôt bonne impression.

SCRIPT 06

Feedback

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Agacé	[AU TELEPHONE AVEC SA FEMME] Pour moi, il n'était pas du tout intéressé par ce que je lui racontais. Il m'a posé quelques questions mais c'était juste parce qu'il voulait vendre ses produits !