

CASTING INSTRUCTIONS AND SCRIPTS

Nom du personnage :
JULIEN LEMAIRE

Code projet :
HN04CF



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



<p>WHAT WE NEED</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>
<p>RANKING OF THE CRITERIA WE LOOK AT TO CHOOSE THE RIGHT ACTOR FOR THIS CHARACTER</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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	Maitrise de la méthode de vente dont principalement l'étape Découverte avec la posture adaptée : fluidité dans l'entretien, gagner en confiance en soi (assertivité, comportements), avoir une bonne écoute et savoir rebondir, ne pas se précipiter sur le premier besoin identifié
Titre	A définir
Le rôle du personnage	Patron de 2 boutiques de droguerie - Vente de produits de cuisine, de produits d'entretien naturel, bougies, petit matériel de bricolage, décoration maison - 2 points de vente physiques dans Région. L'entretien entre le vendeur et le client s'effectue en distanciel
Contexte	Le vendeur a obtenu le RDV en distanciel avec le Directeur avant l'ouverture du magasin. Il doit réussir son pitch de prise de contact, pour intéresser le client et pouvoir débiter la phase de découverte. Il doit savoir créer une relation avec l'interlocuteur (empathie), un climat de confiance. Il doit aussi le rassurer sur le temps de cet échange et aller à l'essentiel. L'origine de l'entretien : Un 1er échange téléphonique où le client manquait de disponibilité. Un RDV en distanciel a donc été pris pour faire un point sur les perspectives de développement du client
Objectif du meeting	Le vendeur doit découvrir grâce à un questionnement structuré et pertinent quels sont les enjeux du client,

DESCRIPTION DU PERSONNAGE

FORCES ET FAIBLESSES

CHANGEMENT **ÉLEVÉ**

TRAVAIL D'ÉQUIPE **ÉLEVÉ**

PRÉCISION / DISCIPLINE **FAIBLE**

EMPATHIE **ÉLEVÉ**

NÉGOCIATION **FAIBLE**

RÉSOLUTION DE PROBLÈME **ÉLEVÉ**

POSITIVITÉ **ÉLEVÉ**

Nom du personnage	JULIEN LEMAIRE
Ethnie	CAUCASIEN
Accent	Français neutre
Âge	35-40 ans
Aspect physique	Voir image en première page
Dress code	pantalon-en jean brut-chemise
Type de personnage	L'EXPLORATEUR
QUELQUES FAITS SUR CE TYPE DE PERSONNAGE	Il est extraverti, direct, sûr de lui, enthousiaste, créatif, spontané, optimiste, prêt à aider, enjoué, impulsif et désorganisé.
COMMENT IL RESSENT	Il est empathique. Il sait bien gérer ses émotions. Il peut ressentir aussi bien les émotions positives que négatives, les montrant et les gérant rapidement.
COMMENT IL PENSE	Il a un mode de pensée expérimental, car il aime explorer et découvrir de nouvelles choses.
COMMENT IL SE COMPORTE	Il est direct et peut être dominant, il préfère diriger plutôt que suivre. Il donne généralement la priorité aux tâches et résultats et prend des décisions impulsives et enthousiastes
PEURS TYPIQUES	Que l'on profite de lui
PROBLÈMES TYPIQUES	Il réfléchit trop

SCRIPT 01

STORY A – STEP 02

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		Oui, tout à fait. Je vous appelle comme convenu pour faire un point ensemble sur vos perspectives de développement.
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est concentré puis souriant	Ah oui... J'avais complètement oublié que c'était aujourd'hui... Je termine mon mail et suis à vous de suite... Bon, ça y est! Je vous écoute.
Réplique précédente de l'interlocuteur		J'ai vu sur LinkedIn que vous avez créé un nouveau concept de droguerie suite à une reconversion professionnelle et que vous souhaitez faire de votre marque une référence.

SCRIPT 02

STORY A – STEP 8

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		Maintenant, pouvez-vous m'en dire plus sur vos 2 ou 3 grandes priorités pour cette année ?
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est animé, volubile	Comme pour tout le monde, la conjoncture est difficile. Mes priorités se concentrent donc sur le développement de mon CA et de ma clientèle. J'ai aussi besoin d'optimiser mon organisation logistique dans la gestion de mes deux boutiques et de mon site internet.
Réplique précédente de l'interlocuteur		Pour développer votre CA et votre clientèle, quelles sont les actions que vous avez déjà mises en place ?

SCRIPT 03

STORY A – STEP 10

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		Quel bilan en tirez-vous? Quel est votre niveau de satisfaction ?
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est concis, il s'impatiente	Les résultats sont bons mais pas suffisants pour atteindre mes objectifs de développement. Mon concept de droguerie moderne m'amène toujours à proposer des produits innovants et écolos dans une gamme de prix compétitifs. Je dois communiquer très rapidement auprès de mes clients et en attirer d'autres pour booster mes ventes. Ce n'est pas toujours évident...
Réplique précédente de l'interlocuteur		Quels changements envisagez-vous pour obtenir de meilleurs résultats ? Travailler sur des segments de clientèle plus porteurs ? Augmenter la mixité du trafic entre le physique et le digital ?

SCRIPT 04

STORY A – STEP 18

QUI PARLE	HUMEUR	SCRIPT
Réplique précédente de l'interlocuteur		Je comprends. Actuellement, quelles sont vos difficultés en termes d'organisation logistique?
VOUS ENREGISTREZ CETTE RÉPLIQUE	Il est ennuyé	Pour faire simple, j'ai de plus en plus de difficultés pour gérer mes stocks que ce soit pour mes points de vente ou mon site internet.
Réplique précédente de l'interlocuteur		Pouvez-vous m'en dire plus sur votre organisation : Comment approvisionnez vous vos points de vente ?

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 !