

Utiliser le storytelling pour convaincre Susciter l'intérêt et embarquer son auditoire

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Connaître les différents usages du storytelling en communication
- Préparer une présentation impactante avec les techniques du storytelling
- Adapter un schéma narratif pour un usage professionnel
- Transmettre ses émotions pour convaincre



LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. DÉCOUVRIR LE STORYTELLING ET SES USAGES EN ENTREPRISE

- Maîtriser les principes et identifier les usages du storytelling (politique, marketing, communication)
- Comprendre l'importance de l'émotion et du sens dans la communication
- Exercice pratique : se souvenir et partager une histoire marquante
- Études de cas : vidéos de pitchs et exemples de storytelling

2. PRÉPARER SA PRÉSENTATION AVEC LE STORYTELLING

- Comprendre la complémentarité de la dimension rationnelle et la dimension émotionnelle dans une présentation réussie
- Sélectionner les informations clés pour éviter l'exhaustivité et adopter un angle spécifique pour captiver son auditoire
- Cibler son auditoire et ajuster le ton pour convaincre
- Exercices pratiques.
- Mise en situation : résumé de texte ou de présentation et proposition de pitch

3. CONCEVOIR SA PRÉSENTATION AVEC LE STORYTELLING

- Rédiger un pitch captivant
- Utiliser un schéma narratif adapté au milieu professionnel
- Identifier les personnages et construire une histoire engageante
- Exercices pratiques : rédaction de pitchs, planification narrative, personnalisation du storytelling, etc.

4. PRÉSENTER SON HISTOIRE À UN AUDITOIRE EN SUSCITANT DE L'ÉMOTION

- Maîtriser l'impact de la communication paraverbale et non verbale
- Utiliser sa voix pour mettre en valeur son récit : tonalité, rythme, pauses
- Impliquer physiquement son auditoire (gestes, postures, regards) et créer un lien émotionnel avec son auditoire pour convaincre
- Exercice pratique. Mise en situation : prise de parole devant un auditoire

DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours (14 heures) plus activité à distance

PUBLIC :

Toute personne souhaitant renforcer l'impact de ses présentations et convaincre un auditoire

PRÉREQUIS :

aucun

Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous



LES POINTS FORTS

- Cette formation vous permet de découvrir comment le storytelling peut enrichir vos stratégies de communication et comment les adapter à différents contextes professionnels.
- Que vous souhaitiez fédérer une équipe, valoriser votre marque ou convaincre un client, vous apprendrez à créer des récits qui captivent, retiennent l'attention et stimulent l'engagement.
- En alliant théorie et pratique, cette formation vous donne les outils nécessaires pour structurer des messages impactants et susciter des émotions qui renforcent la mémorisation et l'adhésion.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz de compréhension sur les concepts clés

Jeux de rôle, exercices en sous-groupe pour tester la mise en pratique.

Retour d'expérience et feedbacks tout au long de la formation.

Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Travail en sous-groupe à partir d'un cas fil rouge d'un changement à mettre en place dans une entreprise, pour décomposer toutes les étapes : de l'analyse d'impact, de la stratégie de changement, des actions à mettre en œuvre et du suivi du déploiement.

CONTACT :

Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93