EVOLUTEAM
CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

Manier l'art du storytelling commercial

Relation Client & Démarche Commerciale

Cette formation s'adresse aux collaborateurs commerciaux amenés à utiliser les méthodes de storytelling pour rendre leur prise de parole plus percutante. L'approche vise à prendre en compte le contexte émotionnel et professionnel du client pour capter son attention, et obtenir son adhésion.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer une histoire captivante comme la réponse aux besoins de ses clients
- Utiliser des outils d'IA pour construire, enrichir et personnaliser son storytelling commercial
- Convaincre malgré les résistances ou les objections
- Rebondir en situation en ajustant son discours

DÉTAILS DE LA FORMATION

Public
Commercial, Consultant,
Chargé de la relation client

Durée
14 heures, 2 journées non consécutives

Pré-requis
Apporter son ordinateur portable

Modalité au choix
- Présentiel
- Visio-formation

Accessibilité
Inclusion de différents types de handicaps. Consulter notre référent handicap

Evaluation
Diagnostic des attentes
Auto-positionnements Amont / Aval
Evaluation continue

Formation augmentée
Accès à l'Extranet Participant *by EVOLUTEAM* durant 3 mois après le dernier jour de formation

Reconnaissance délivrée
Attestation de formation

NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

L'expérimentation pédagogique au service de la transformation durable des compétences

Pédagogie expérientielle
EVOLUTEAM

Notre **pédagogie expérientielle** repose sur un principe simple : les comportements se transforment durablement grâce à l'expérience vécue en formation.
Nous mobilisons **les émotions, la prise de décision en contexte réel et l'engagement multisensoriel** en créant des solutions pédagogiques dont l'expérimentation représente au **minimum 70% du temps de formation.**
Chaque session alterne des temps structurants et exploratoires, afin de **favoriser l'appropriation active**, **stimuler la réflexion et la prise de recul**, **ancrer durablement les compétences**, **faciliter le passage à l'action opérationnelle.**

EVOLUTEAM
CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

Manier l'art du storytelling commercial

Relation Client & Démarche Commerciale

LE PROGRAMME

PHASE D'ENGAGEMENT - A réaliser avant la session sur l'extranet participant by *EVOLUTEAM*

Compléter les questionnaires en ligne

- J'évalue mes compétences en amont de la formation
- Je transmets mes attentes vis-à-vis de cette formation

Télécharger les supports de formation

- Je télécharge l'ensemble des supports mis à disposition pour réaliser les exercices lors de formation.

PHASE D'EXPÉRIMENTATION – S'exercer aux outils et méthodes lors de la session formative

INTRODUCTION

Présentation des participants : racontes moi qui tu es ?

MODULE 1 | COMPRENDRE LES MÉCANISMES DU STORYTELLING COMMERCIAL

Qu'est ce que le storytelling ?

- Les différents domaines d'application du storytelling
- Les clés du succès du storytelling :
  - Les mécanismes cognitifs de l'attention et de la mémorisation
  - Les émotions dans la prise de décision

Brainstorming : qu'est-ce que le storytelling, quand l'utiliser et pourquoi?
Analyse de vidéos : identifier les ingrédients qui permettent la rétention des informations, ce qui génère de l'engagement

Le storytelling dans son processus commercial

- Les spécificités du storytelling commercial
- Les erreurs classiques du pitch commercial

Brainstorming : Pourquoi les commerciaux ont-ils besoin de storytelling pour convaincre leurs clients?

MODULE 2 | CONSTRUIRE UNE HISTOIRE COMMERCIALE CAPTIVANTE

Les bases du schéma narratif

- La structure du voyage du héros appliquée à la vente
  - Méthode de questionnement
  - Schéma de communication de « mon héro »

Exercices pratiques
Atelier de structuration: initier le design d'un storytelling client héros.
Atelier rédactionnel : le schéma narratif appliqué à son domaine commercial. Transformer sa présentation produit « classique » en histoire commerciale

Les moyens techniques au service d'un bon pitch

Atelier pratique : A l'aide d'outils IA, création d'une mini-présentation pitch avec son, image, texte

Respecter les grands principes d'une présentation réussie

- Les 3 temps de la présentation (bien démarrer)
- Maintenir l'intérêt de l'auditoire tout au long de la présentation : les outils verbaux et non verbaux

Atelier présentation : animation de son pitch face au groupe et débriefing collectif à l'aide d'une grille d'observation

MODULE 3 | PRÉSENTER, AJUSTER ET CONVAINCRE

Adopter la bonne posture en toute situation

- Les pièges à éviter
- Les règles à observer

Autopositionnement

Traiter les objections

- Les techniques de traitement des objections : le questionnement, la reformulation influencée, APARA

Exercice pratique : S'entraîner au traitement des objections

Lever les résistances

- La répétition des arguments clés
- La démonstration des conséquences d'une non-action
- L'anticipation de la possession
- L'appel au témoignage
- Les techniques de vente du prix

Atelier collaboratif : Anticiper des objections

Ajuster son discours et rebondir

- Les situations qui nécessitent un ajustement
- La galaxie de l'auditoire : Opposant / sponsor / avocat
- La gestion du stress
- Les 5 « pouvoir » pour rebondir et ajuster son discours à voir plus haut : l'utilisation du silence / l'écoute active / l'empathie / l'assertivité / la position méta

Jeu de rôle : utiliser les 5 « pouvoirs » dans un jeu de rôle final face à des auditeurs aux multiples objectifs

CONCLUSION

- Evaluer ses compétences en aval de la formation : j'évalue ma capacité à transformer mes compétences grâces aux outils, techniques et méthodes vus en formation
- Se challenger au moyen d'objectifs à réaliser sous 3 mois
- Questionnaire de satisfaction à chaud

PHASE D'ACQUISITION – Ancrer les outils et méthodes de retour en milieu professionnel

Accéder aux ressources complémentaires à télécharger depuis l'Extranet Participant *by EVOLUTEAM* pour approfondir les thématiques vues en formation

Corréler la mise en pratique des actions individuelles avec les objectifs pédagogiques : questionnaire sur l'évaluation des compétences à froid, 2 mois après la dernière journée de formation.

Manier l'art du storytelling commercial

Relation Client & Démarche Commerciale

Cette formation vous intéresse ?
Contactez- nous : info@evoluteam.fr | 01 47 39 02 02

Consulter sur notre site, notre catalogue de formations

PRIX PUBLIC

Inter : 875€ HT par participant
Intra : 3 600€ HT par session* (4 à 10 participants)
**des frais de déplacement complémentaires peuvent être engagés selon la localisation*

FINANCEMENT OPCO

Financement possible via votre OPCO. Contactez nos conseillères formations :
par téléphone : 01 47 39 02 02
par mail : info@evoluteam.fr

FORMATION SUR-MESURE

Vous avez un projet sur-mesure, vous souhaitez intégrer votre contexte et vos enjeux spécifiques à la formation, contactez notre Directrice du Développement : laure.casta@evoluteam.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS *(à titre indicatif)*

Inter : L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
Intra : Après validation de votre projet avec nos conseillères formations, capacité de mise en œuvre sous 15 jours.

ACCESSIBILITÉ

Inclusion de différents types de handicap. Vous êtes en situation de handicap, intéressé.e par le programme ? Contactez notre Référent Handicap pour préciser votre besoin : referent.handicap@evoluteam.fr

ASSISTANCE TECHNIQUE À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme digitale, notre équipe pédagogique répondra à vos questions de 9h30 à 17h30 au
01 47 39 02 02 ou sur l'adresse mail suivante : contact.digitalcamp@evoluteam.fr

Engagés pour un monde plus éclairé, nous concevons des solutions pédagogiques centrées sur le développement des potentiels humains, avec pour ambition de créer de la valeur durable.

-- Notre raison d'être en qualité de société à mission --