

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

## NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

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



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.**

## 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 grâce 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.



Cette formation vous intéresse ?

Contactez- nous : [info@evoluteam.fr](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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 –*