

Cette formation s'adresse aux collaborateurs amenés à utiliser le storytelling pour capter l'attention de leur auditoire, via une méthodologie complète pour embarquer et convaincre.

## LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer une histoire captivante qui embarque votre auditoire
- Raconter son « histoire » comme la réponse aux attentes de son public
- Persuader et convaincre malgré les résistances et les objections
- Ajuster son discours et rebondir

## DÉTAILS DE LA FORMATION



### Public

Tout public non commerciaux



### Durée

14 heures, 2 journées



### Pré-requis

Aucun



### Modalité au choix

- Présentiel : 2 jours consécutifs
- Visio-formation : 1 + 1 jour avec intervalle de 5 à 10 jours



### 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 / Ice Breaker

**MODULE 1 | QU'EST-CE QUE LE STORYTELLING ?**

**Les différents domaines d'application du storytelling (script Entertainment, marketing, communication, politique ...)**

**Le storytelling dans ses interactions professionnelles**

**Brainstorming** : qu'est-ce que le storytelling, quand l'utiliser et pourquoi ?

**MODULE 2 | REUSSIR SON STORYTELLING****Exemples marquants réussis de storytelling****Les ressorts du storytelling**

- L'engagement émotionnel
- Le chemin et la quête de sens : répondre aux besoins clients

**Mise en pratique** à partir de 2 cas concrets, pour retrouver les clés d'un storytelling réussi

**Le schéma narratif du storytelling appliqué au domaine non commercial**

**Atelier** sur le schéma narratif

**Fiches outils :**

- Le storytelling : une histoire captivante
- Le schéma narratif

**MODULE 3 | UTILISER LE STORYTELLING POUR RENDRE SON APPROCHE IMPACTANTE****Les moyens au service d'un bon pitch :**

les images, la musique, le choix des mots, le langage corporel, les techniques d'accroche...

### Comment se préparer

**Activité sur les clés d'une préparation efficace**

**Atelier fil rouge : élaborer son pitch avec une approche percutante**

**Quiz de synthèse**

### Fiches outils :

- Les moyens au service d'un bon pitch
- Les techniques d'accroche : « L'engagement émotionnel »

## MODULE 4 | MAÎTRISER L'ART DE LA PRESENTATION

### 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

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

### Traiter les objections

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

**Exercice pratique :** entraînement 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

**Atelier fil rouge :** Anticiper des objections

### Adopter la bonne posture dans toute situation

- Les pièges à éviter
- Les règles à observer

### Autopositionnement

#### 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 vues 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 –*