EVOLUTEAM
CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

L'art du storytelling pour non commerciaux

Soft Skills

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

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.**

L'art du storytelling pour non commerciaux

Soft Skills

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 : entrainement 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 grâces 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 | 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 --