



Formation Storytelling, susciter l'intérêt et embarquer son auditoire

Durée : 14 heures
relation client

Certification : BTS négociation et digitalisation de la

Prix : 1650

Référence : 2101363

Catégorie	Formation
Sous-catégorie	Formation de formateurs/pédagogie
Pour qui ?	Dirigeants, responsables, etc. Toute personne régulièrement amenée à prendre la parole en public avec la nécessité de convaincre.
Prérequis	Aucune connaissance particulière.
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les différents usages du storytelling Préparer une présentation avec le storytelling Adapter le schéma narratif à l'usage professionnel Transmettre ses émotions pour convaincre Prendre la parole et présenter son histoire à un auditoire
Contenu de la formation	<ul style="list-style-type: none"> Découvrir le storytelling et ses usages possibles dans l'entreprise Découvrir les principes et l'histoire du storytelling. Connaître les différents usages du storytelling (politique, marketing, communication). Identifier les exemples de communicants utilisant le storytelling.

	<p>Comprendre les apports fondamentaux du storytelling (donner du sens, partager de l'émotion). Travaux pratiques Etude d'exemples célèbres de storytelling.</p> <p>Préparer sa présentation avec le storytelling Comprendre la complémentarité des deux dimensions d'une présentation réussie : la dimension rationnelle et émotionnelle. Sélectionner l'information pour éviter l'exhaustivité. Accepter de prendre un risque en présentant son propos selon un angle de vue défini. Apprendre à cerner son auditoire et identifier les éléments pour le convaincre. Choisir le ton de sa présentation. Travaux pratiques A partir d'exemples fournis par les participants ou le formateur, exercices d'identification de messages clés, d'angles de vue, de type d'auditoire.</p> <p>Concevoir sa présentation avec le storytelling Apprendre à rédiger le pitch de sa présentation. Découvrir, ou redécouvrir, le schéma narratif, concept à la base de toute histoire. Adapter le schéma narratif à l'usage professionnel pour construire le plan de sa présentation. Identifier les personnages principaux de sa présentation et leurs caractéristiques. Travaux pratiques A partir d'exemples fournis par les participants ou le formateur, exercices de rédaction de pitch, de plan d'intervention, d'identification des personnages.</p> <p>Présenter son histoire à un auditoire en suscitant de l'émotion Comprendre l'impact de la communication para-verbale et non-verbale. Mettre en valeur son récit avec sa voix : tonalité, rythme, débit, articulation, volume, mélodie. Conférer davantage de poids sémantique à son propos en insérant pauses et silences.</p>
--	---

	Impliquer physiquement son auditoire : gestes, postures, sourires, regards, déplacements. Créer un lien avec l'auditoire : transmettre ses émotions pour convaincre. Travaux pratiques Mises en situation de présentation.
Suite de parcours possible	Prise de parole
Éligible au CPF	

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro