

Storytelling, susciter l'intérêt et embarquer son auditoire

Cours Pratique de 2 jours

Réf : ORY - Prix 2022 : 1 450€ HT

Dans un contexte de surinformation, le storytelling permet de capter l'attention des individus grâce à la création de sens. Cette formation vous présentera les apports de cette méthode et ses usages possibles en entreprise. Elle vous montrera comment élaborer une communication qui suscite l'intérêt et l'émotion.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

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

EXERCICE

Séquences de découverte, apports de connaissances, cas pratiques, mises en situation, partages d'expériences.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2021

1) 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.
- Comprendre les apports fondamentaux du storytelling (donner du sens, partager de l'émotion).

Travaux pratiques : Etude d'exemples célèbres de storytelling.

2) 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.

3) 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.

PARTICIPANTS

Dirigeants, responsables, etc. Toute personne régulièrement amenée à prendre la parole en public avec la nécessité de convaincre.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) 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.
- 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.

LES DATES

BREST

2022 : 22 août, 10 oct.

CLERMONT-FERRAND

2022 : 25 août, 13 oct.

AIX-EN-PROVENCE

2022 : 08 août, 24 oct., 17 nov.

ANGERS

2022 : 06 oct.

BORDEAUX

2022 : 01 août, 05 sept., 14 nov.

BRUXELLES

2022 : 06 oct.

DIJON

2022 : 25 août, 13 oct.

GENÈVE

2022 : 06 oct.

GRENOBLE

2022 : 25 août, 13 oct.

LILLE

2022 : 08 sept., 03 nov.

LIMOGES

2022 : 01 août, 14 nov.

LUXEMBOURG

2022 : 06 oct.

LYON

2022 : 25 août, 13 oct., 12 déc.

MONTPELLIER

2022 : 08 août, 24 oct.

NANCY

2022 : 25 août, 13 oct.

NANTES

2022 : 22 août, 10 oct., 14 nov.

NIORT

2022 : 01 août, 14 nov.

ORLÉANS

2022 : 06 oct.

PARIS LA DÉFENSE

2022 : 30 juin, 21 juil., 08 sept., 06 oct., 03 nov.

REIMS

2022 : 06 oct.

RENNES

2022 : 22 août, 10 oct.

ROUEN

2022 : 06 oct.

SOPHIA-ANTIPOLIS

2022 : 08 août, 24 oct., 17 nov.

STRASBOURG

2022 : 22 août, 10 oct., 14 nov.

TOULON

2022 : 08 août, 24 oct.

TOULOUSE

2022 : 01 août, 05 sept., 14 nov.

TOURS

2022 : 06 oct.

CLASSE A DISTANCE

2022 : 30 juin, 21 juil., 08 sept., 06 oct., 03 nov.