CONSEIL MEDIATION FORMATION
1 RUE DE STOCKHOLM
75008 PARIS
E-mail : comefo@orange.fr
Tel : 06.08.66.11.06

Version 3 du 19/04/2025

Storytelling, susciter l'intérêt et embarquer son auditoire

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme
Taux de satisfaction stagiaire
Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- 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

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).

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.

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.

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.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Responsable formation : Pierre GARBES
Mobile : 06.08.66.11.06
E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :
- 1500€ TTC
- Sur Devis en INTRA (modalités à définir avec le client)