Storytelling, susciter l'intérêt et embarquer son auditoire

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : ORY - Prix 2025 : 1 590 HT

Cette formation vous permet de découvrir comment le storytelling peut enrichir vos stratégies de communication et comment les adapter à différents contextes professionnels. Que vous souhaitiez fédérer une équipe, valoriser votre marque ou convaincre un client, vous apprendrez à créer des récits qui captivent, retiennent l'attention et stimulent l'engagement. En alliant théorie et pratique, cette formation vous donne les outils nécessaires pour structurer des messages impactants et susciter des émotions qui renforcent la mémorisation et l'adhésion.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Connaître les différents usages du storytelling en communication

Préparer une présentation impactante avec les techniques de storytelling

Adapter un schéma narratif pour un usage professionnel

Transmettre ses émotions pour convaincre

Prendre la parole efficacement devant un auditoire

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2025

1) Découvrir le storytelling et ses usages en entreprise

- Maîtriser les principes et l'histoire du storytelling
- Identifier les usages du storytelling (politique, marketing, communication)
- Analyser des exemples de storytelling à fort impact
- Comprendre l'importance de l'émotion et du sens dans la communication
- Exercice pratique : se souvenir et partager une histoire marquante
- Études de cas : vidéos de pitchs et exemples de storytelling
- Modèles narratifs (exemple : StoryBrand Framework)

2) Préparer sa présentation avec le storytelling

- Comprendre la complémentarité des deux dimensions d'une présentation réussie : la dimension rationnelle et la dimension émotionnelle
- Sélectionner les informations clés pour éviter l'exhaustivité
- Adopter un angle spécifique pour captiver son auditoire
- Cibler son auditoire et ajuster le ton pour convaincre
- Exercices pratiques : identification de messages clés, choix d'angles et segmentation d'audience
- Mise en situation : résumé de texte ou de présentation et proposition de pitch
- Techniques de brainstorming, rédaction collaborative

3) Concevoir sa présentation avec le storytelling

- Rédiger un pitch captivant
- Utiliser un schéma narratif adapté au milieu professionnel
- Identifier les personnages et construire une histoire engageante

PARTICIPANTS

Toute personne régulièrement amenée à prendre la parole en public et souhaitant convaincre un auditoire

PRÉREQUIS

Aucun

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

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

- Exercices pratiques : rédaction de pitchs, planification narrative, personnalisation du storytelling, etc.
- Techniques de rédaction de pitch
- Modèles de storytelling

4) Présenter son histoire à un auditoire en suscitant de l'émotion

- Maîtriser l'impact de la communication paraverbale et non verbale
- Utiliser sa voix pour mettre en valeur son récit : tonalité, rythme, pauses
- Impliquer physiquement son auditoire : gestes, postures, regards
- Créer un lien avec son auditoire : transmettre ses émotions pour convaincre
- Exercice pratique : optimisation du pitch
- Mise en situation : prise de parole devant un auditoire
- Techniques de prise de parole en public

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 07 août, 09 oct., 27 nov.