

# Le storytelling et ses usages

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Communication

**Code de formation :** COM131

## € Tarifs

**Prix public :** 1 550 €

### Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

**Le plan de développement des compétences de votre entreprise :** rapprochez-vous de votre service RH.

**Le dispositif FNE-Formation.**

**L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

**France Travail:** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

**CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information : [contact@aston-institut.com](mailto:contact@aston-institut.com)

## PRÉSENTATION

### Objectifs & compétences

- Connaître les différents usages du storytelling
- Préparer une présentation avec le storytelling
- Adapter le schéma narratif à l'usage professionnel (actions commerciales)
- Transmettre ses émotions pour convaincre
- Prendre la parole et présenter son histoire à son auditoire

### Public visé

TOUT PUBLIC

### Pré-requis

Aucune connaissance particulière

## 📍 Lieux & Horaires

**Campus :** Ensemble des sites

**Durée :** 14 heures

**Délai d'accès :** Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

**Distanciel possible :** Oui

## PROGRAMME

### Le storytelling et ses usages

- Qu'est-ce que le storytelling
- Connaître les différents usages du storytelling sur les différents domaines (politique, marketing, communication)
- Identifier les communicants utilisant le storytelling
- Orienter sa présentation avec le storytelling
- Comprendre la complémentarité des deux dimensions d'une présentation réussie : la dimension rationnelle et émotionnelle
- Être concis en sélectionnant de l'information pour éviter l'exhaustivité
- Présenter son propos selon un angle de vue précis et prendre des risques
- Cerner son auditoire et identifier les éléments pour le convaincre
- Concevoir sa présentation avec le storytelling
- Rédiger le pitch de sa présentation
- Découvrir le schéma narratif
- Adapter le schéma narratif pour structurer sa présentation
- Identifier les personnages principaux de sa présentation et leurs caractéristiques
- Présenter son histoire et susciter de l'émotion
- Gérer sa communication Para-verbale Non verbale
- Moduler sa voix : volume, rythme, articulation, tonalité et débit
- Insérer des pauses et des silences (poids sémantique)
- Impliquer physiquement son auditoire : gestes, postures, sourires, regards, déplacements
- Créer un lien avec l'auditoire : transmettre ses émotions pour convaincre

## 📅 Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

■ 02 / 10 / 2025

📍 : Ensemble des sites

✓ : Distanciel possible

🕒 : 14 heures

📅 : 2 jours

## MODALITÉS

**Modalités**

**Modalités :** en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

**Pédagogie :** essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

**Ressources techniques et pédagogiques :** Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

**Pendant la formation :** mises en situation, autodiagnostic, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

**Méthode**

**Fin de formation :** entretien individuel.

**Satisfaction des participants :** questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

**Assiduité :** certificat de réalisation.

**Validations des acquis :** grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.