

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 : 1490 €

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.
- **Pôle Emploi** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
- **CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information

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

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 Etre 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 Ces formations peuvent aussi vous intéresser Renforcer son intelligence émotionnelle : compétence clé au travail Apprendre à gérer son stress et ses émotions Structurer et animer des présentations impactantes Prendre la parole en public et impacter son auditoire Argumenter et convaincre ses interlocuteurs Négocier dans un cadre professionnel

📅 Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

- 28 / 11 / 2024
- 📍 : Ensemble des sites
- ✓ : Distanciel possible
- 🕒 : 14 heures
- 📅 : 2 jours

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte – 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 (validation des acquis)