Storytelling: créer un impact grâce aux mots

OBJECTIFS

Souhaitez-vous communiquer autrement et créer davantage de sens ?
Dans cette formation, vous découvrirez comment fonctionne le storytelling et comment l'appliquer concrètement au sein de votre organisation. Vous repartirez avec des techniques directement applicables.

Les objectifs de cette formation sont les suivants :

- apprendre aux participants à communiquer autrement et à créer du sens grâce aux récits ;
- leur donner une compréhension claire de la puissance et de l'utilité du storytelling dans un contexte professionnel ;
- les aider à déterminer si le storytelling est adapté à leur propre projet ;
- leur fournir huit outils concrets pour mettre en place le storytelling de manière efficace.

RESUME

Catégorie:

- Développement personnel

Niveau:

Basique

Prix:

- Membre: € 575.00
- Non-membre: € 675.00
- Partner BZB: € 575.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

PUBLIC

Professionnels, cadres et collaborateurs qui souhaitent renforcer leur capacité de communication et utiliser des récits pour inspirer et convaincre clients, collègues et autres parties prenantes.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation **en développement personnel :** cette formation ne requiert aucune connaissance préalable.

PROGRAMME

CONTENU

- **La vision du monde ou comment créer un sens partagé**
  - L'origine du concept
  - La grille de nos préférences et de nos préjugés
  - Les inférences, influences et croyances
  - L'importance des perceptions conscientes et inconscientes
  - Le pouvoir des cadres : mots, liens, images
- **Les besoins référentiels des « belles » histoires**
  - La pyramide de Maslow entre besoins et motivations
  - Les comportements induits ou comment aller jusqu'à identifier et créer des besoins

    - Les points communs à mettre en évidence
    - Savoir aussi ra conter les échecs et en tirer des enseignements
- **Adopter un comportement cohérent**
    - Le langage non-verbal
    - La crédibilité : tenir ses engagements
- **Présenter son entreprise**
    - Présenter autrement son entreprise
    - Se raconter
    - Attirer la presse, les clients, les talents, tous ceux qui pourront la faire grandir
- **Le story-telling dans la vente**
    - Créer une relation émotionnelle avec le client
        - L'histoire-témoignage d'un client existant
        - Une métaphore : gommer l'aspect hyper technique par plus d'émotionnel
        - Une histoire tremplin
    - Comprendre, persuader ou manipuler ?
    - Améliorer sa visibilité (story-telling commercial, social, …)
- **Les 8 outils concrets**
    - Capter l'attention de l'auditoire
    - Accroître sa capacité d'improvisation et d'imagination
    - Structurer son histoire
    - Être à l'aise devant un public
    - Utiliser le pouvoir des émotions
    - Etablir son plan d'action
    - Mesurer l'impact du story-telling
    - Mettre en place des objectifs personnels de progrès
- **Conclusion** : Des clients aux employés, le story-telling au service du business

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 1 journée de formation (6 heures de formation)
- **Heures :** 09:00 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

FORMATEURS



Isabelle Marchal
personaldevelopment

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

Matériel didactique : Présentation Powerpoint.