

Programme de Formation STORYTELLING

“Raconter pour mieux vendre ”

(mise à jour juillet 2025)

Public : Chefs d'entreprise, indépendants, porteurs de projet souhaitant apprendre à utiliser la narration pour mieux parler de leur entreprise, de leur offre et de leurs valeurs.

Pré-requis : Aucun. Être en activité ou en cours de lancement.

Contact & Admission : Entretien physique ou téléphonique avec Elisabeth Catusse afin d'évaluer les besoins et attentes du stagiaire et finalisation de la demande de prise en charge.

Modalités & délais d'accès : Inscription 1 mois au plus tard avant le démarrage de la formation.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes du storytelling appliqué à la communication d'entreprise.
- Identifier les histoires qui renforcent l'image de marque.
- Savoir structurer un récit impactant autour de son activité, de ses produits ou de son parcours.
- Intégrer la narration dans ses supports : pitch, site internet, réseaux sociaux, présentations orales.
- Rendre son message plus mémorable et différenciant.

Résumé du plan :

1. Qu'est-ce que le storytelling ? Pourquoi ça fonctionne ?
2. Les ingrédients d'un bon récit
3. Identifier ses histoires-clés (parcours, produit, client, mission...)
4. Structurer son storytelling : la méthode en 4 étapes
5. Adapter le récit selon le canal (oral, écrit, visuel)
6. Exercices pratiques : écrire et dire son histoire

Méthodes mobilisées (Moyens techniques & Pédagogiques) : Apports théoriques illustrés, exercices pratiques d'écriture, échanges en groupe, analyse de cas concrets, enregistrements et jeux de rôles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Avant chaque formation, nous réalisons un diagnostic personnalisé (fiche d'entrée en formation). Si nécessaire, nous orientons sur des structures spécialisées.

Référent Handicap : Cécile Fiter - 07 83 67 20 79 - cecilefiter@gmail.com

Support pédagogique : Un diaporama (PowerPoint) récapitulatif est remis au stagiaire.

Modalités d'évaluation : Exercices pratiques, rédaction d'un storytelling personnalisé, mises en situation orales, retours du formateur et autoévaluation.

Durée : 2 jours (16 heures) **Prix** : sur demande

Déroulé de la formation

Jour 1 – Comprendre et structurer son storytelling

- Pourquoi le storytelling fonctionne (neurosciences, attention, mémorisation)
 - Les grands types de récits utilisés en entreprise
 - Identifier les histoires à raconter :
 - Histoire de l'entreprise
 - Histoire du produit
 - Histoire du client
 - Histoire du dirigeant
 - Les 4 temps d'un bon storytelling :
Situation de départ
 - Tension / problème
 - Transformation
 - Résolution / appel à l'action
 - Exercices pratiques : structurer un premier récit court
-

Jour 2 – Mise en pratique et adaptation à ses supports

- Adapter le storytelling à sa communication :
 - Pitch oral
 - Page "à propos" d'un site
 - Réseaux sociaux
 - Présentation commerciale
- Faire vivre son récit avec le ton, le rythme, les émotions
Atelier d'écriture guidée : créer un récit impactant
- Lecture orale ou mise en situation filmée selon le support visé
- Feedback individualisé
- Plan d'action personnalisé