

DVP-36

STORYTELLING ET PRESENTATION A L'ORAL : RENFORCER L'IMPACT DE VOS PRESENTATIONS A L'ORAL EN ENTREPRISE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Appréhender les techniques et les principes du storytelling : son fonctionnement, son intérêt et ses avantages
- Construire une présentation en intégrant les bases du storytelling
- Développer une approche narrative percutante et séduisante
- Capitaliser sur ses émotions et transmettre une image positive de son intervention
- Communiquer avec volontarisme et professionnalisme en centrant son discours sur le storytelling

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Retour sur les fondamentaux du story telling : Identifier ses usages et son fonctionnement**
 - ✓ Qu'est-ce que le storytelling ?
 - ✓ Pourquoi utiliser le story telling plutôt qu'une méthode classique de présentation ?
 - ✓ Appréhender la notion de communication visuelle : quels impacts auprès de son auditoire ?
 - Focus sur le principe de mémorisation
 - Focus sur le principe de séduction
 - Focus sur le principe de dimension émotionnelle
- **Développer une présentation professionnelle, construire son accroche narrative**
 - ✓ Identifier l'objet de sa présentation
 - Déterminer les objectifs de sa présentation
 - Déterminer les points à aborder
 - Déterminer les messages clés à communiquer
 - ✓ Construire une histoire autour de votre projet, centrer le projet au cœur de votre histoire
 - ✓ Construire son histoire en fonction de son auditoire
 - A qui s'adresse la présentation ?
 - Orienter l'histoire et le champ lexical pour séduire votre public
 - ✓ Poser son histoire, rédiger un plan storytelling

- ✓ Assurez-vous que vous répondez à ces 3 questions : Quoi, Comment, pour générer quoi
 - Rédiger le pitch de sa présentation avec méthode
- ✓ Faire vivre sa présentation : passer à la rédaction et la mise en page
 - Savoir réutiliser des documents internes de son entreprise
 - Intégrer des images, soigner la qualité, attention aux droits d'auteurs !
 - Les bases de données d'images internes ou externes, savoir faire appel au marketing
- **De la rédaction à l'oral : présenter et faire vivre son story telling**
 - ✓ Maîtriser et croire en son histoire : le premier pas vers la dimension émotionnelle
 - ✓ Identifier le schéma narratif classique pour mieux convaincre
 - Situation initiale / Elément perturbateur / Rebondissements / Eléments de résolution / Situation finale
 - ✓ Maîtriser les techniques verbales et non verbales pour présenter son storytelling et créer du lien
 - Le ton, le rythme, le débit, la gestion des silences, l'animation de son histoire
 - Le non verbal : savoir évoluer, bouger et animer physiquement sa présentation
 - ✓ S'exercer à transmettre ses émotions dans le discours

PUBLIC CONCERNE

- Manager
- Commercial
- RH, fonctions supports
- Toutes personnes amenées à réaliser des présentations sous forme de storytelling

DUREE DE LA FORMATION

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR

Formateur spécialisé avec longue expérience