

Formation : Maîtriser le storytelling commercial

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ATV

Prix : 1500 € H.T.

★★★★☆ 4,5 / 5

ActionCo

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

Cette formation abordera les fondamentaux du storytelling et son intérêt dans la démarche commerciale. À l'issue de ces deux jours, le participant sera en mesure de délivrer un pitch commercial percutant et convaincre son client malgré les résistances et les objections.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Créer une histoire captivante qui embarque le client
- ✓ Raconter son offre commerciale comme la réponse aux besoins des clients
- ✓ Persuader et convaincre malgré les résistances ou les objections
- ✓ Ajuster son discours et rebondir

Public concerné

Commerciaux, consultants, chargés de relation client.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Séquences de découverte, apports de connaissances, cas pratiques, mises en situation, partages d'expériences.

Méthodes pédagogiques

En complément de cette formation, ORSYS met à disposition des adhérents Atlas des modules de Mobile Learning. Ils seront disponibles 7 jours avant la formation et pendant 30 jours après la formation.

PARTICIPANTS

Commerciaux, consultants, chargés de relation client.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Découvrir le storytelling

- Découvrir les principes du storytelling.
- Connaître les différents usages du storytelling (commerce, communication).
- Comprendre les apports fondamentaux du storytelling (donner du sens, partager de l'émotion).

Réflexion collective

Étude d'exemples de storytelling célèbres

2 Préparer sa présentation avec le storytelling

- Comprendre la complémentarité des deux dimensions d'une présentation réussie : dimension rationnelle et émotionnelle.
- Sélectionner l'information pour éviter l'exhaustivité.
- Apprendre à se démarquer grâce à son storytelling.

Réflexion collective

À partir d'exemples fournis par les participants ou le formateur, exercices d'identification de messages clés, d'angles de vue, de type d'auditoire.

3 Concevoir et raconter son offre commerciale

- Savoir rédiger son pitch.
- Découvrir ou redécouvrir le schéma narratif, concept à la base de toute histoire.
- Adapter le schéma narratif à l'usage professionnel pour construire le plan de sa présentation.

Mise en situation

À partir d'exemples fournis par les participants ou le formateur, rédaction et mise en situation de pitch. Échanges et partages de bonnes pratiques.

4 Adapter son pitch en distanciel

- Réussir son entrée.
- Utiliser les outils technologiques nécessaires.
- Préparer des outils visuels percutants.
- Adopter un rythme de présentation pour captiver son auditoire jusqu'à la conclusion.

Mise en situation

À partir d'exemples fournis par les participants ou le formateur, rédaction et mise en situation de pitch à distance. Échanges et partages de bonnes pratiques.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Convaincre malgré les résistances ou les objections

- Comprendre l'impact de la communication paraverbale et non verbale.
- Conférer davantage de poids sémantique à son propos en insérant pauses et silences.
- Développer son écoute active.
- Créer un lien avec le prospect : transmettre ses émotions pour convaincre.
- Rebondir face aux objections du prospect.
- Conclusion de la vente.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 mai, 15 oct., 17 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 28 mai, 15 oct., 17 déc.