

# Formation : Storytelling, susciter l'intérêt et embarquer son auditoire

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. ORY

Prix : 1550 CHF H.T.

★★★★☆ 4,6 / 5

BEST

Cette formation vous permet de découvrir comment le storytelling peut enrichir vos stratégies de communication et comment les adapter à différents contextes professionnels. Que vous souhaitiez fédérer une équipe, valoriser votre marque ou convaincre un client, vous apprendrez à créer des récits qui captivent, retiennent l'attention et stimulent l'engagement. En alliant théorie et pratique, cette formation vous donne les outils nécessaires pour structurer des messages impactants et susciter des émotions qui renforcent la mémorisation et l'adhésion.

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Connaître les différents usages du storytelling en communication
- ✓ Préparer une présentation impactante avec les techniques de storytelling
- ✓ Adapter un schéma narratif pour un usage professionnel
- ✓ Transmettre ses émotions pour convaincre
- ✓ Prendre la parole efficacement devant un auditoire

## Public concerné

Toute personne régulièrement amenée à prendre la parole en public et souhaitant convaincre un auditoire

## Prérequis

Aucun

### PARTICIPANTS

Toute personne régulièrement amenée à prendre la parole en public et souhaitant convaincre un auditoire

### PRÉREQUIS

Aucun

### 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.

## Méthodes, moyens pédagogiques et évaluations

- Nombreuses mises en pratique pour transposer les apports théoriques et méthodologiques
- Réflexions de groupe et individuelles
- Évaluation par le formateur de la progression pédagogique du participant, tout au long de la formation : QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Test de positionnement complété par le participant avant et après la formation pour mesurer son évolution et valider les compétences acquises

Les activités présentées dans ce programme de cours sont fournies à titre indicatif et peuvent être ajustées au besoin par les formateurs.

## Programme de la formation

### 1 Découvrir le storytelling et ses usages en entreprise

#### Compétences visées

- Maîtriser les principes et l'histoire du storytelling
- Identifier les usages du storytelling (politique, marketing, communication)
- Analyser des exemples de storytelling à fort impact
- Comprendre l'importance de l'émotion et du sens dans la communication

#### Activités pédagogiques

- Exercice pratique : se souvenir et partager une histoire marquante
- Études de cas : vidéos de pitches et exemples de storytelling

#### Outils et méthodes

- Modèles narratifs (exemple : StoryBrand Framework)

#### 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](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## 2 Préparer sa présentation avec le storytelling

### Compétences visées

- Comprendre la complémentarité des deux dimensions d'une présentation réussie : la dimension rationnelle et la dimension émotionnelle
- Sélectionner les informations clés pour éviter l'exhaustivité
- Adopter un angle spécifique pour captiver son auditoire
- Cibler son auditoire et ajuster le ton pour convaincre

### Activités pédagogiques

- Exercices pratiques : identification de messages clés, choix d'angles et segmentation d'audience
- Mise en situation : résumé de texte ou de présentation et proposition de pitch

### Outils et méthodes

- Techniques de brainstorming, rédaction collaborative

## 3 Concevoir sa présentation avec le storytelling

### Compétences visées

- Rédiger un pitch captivant
- Utiliser un schéma narratif adapté au milieu professionnel
- Identifier les personnages et construire une histoire engageante

### Activités pédagogiques

- Exercices pratiques : rédaction de pitches, planification narrative, personnalisation du storytelling, etc.

### Outils et méthodes

- Techniques de rédaction de pitch
- Modèles de storytelling

## 4 Présenter son histoire à un auditoire en suscitant de l'émotion

### Compétences visées

- Maîtriser l'impact de la communication paraverbale et non verbale
- Utiliser sa voix pour mettre en valeur son récit : tonalité, rythme, pauses
- Impliquer physiquement son auditoire : gestes, postures, regards
- Créer un lien avec son auditoire : transmettre ses émotions pour convaincre

### Activités pédagogiques

- Exercice pratique : optimisation du pitch
- Mise en situation : prise de parole devant un auditoire

### Outils et méthodes

- Techniques de prise de parole en public

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 23 avr., 25 juin, 27 août, 29 oct., 14 déc.