

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

Cours pratique - 2j - 14h00

Réf. ORY - Prix : 1550 € H.T.



BEST

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

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 pitchs et exemples de storytelling

Outils et méthodes

- Modèles narratifs (exemple : StoryBrand Framework)

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

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 stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

• À l'issue de chaque stage 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 stagiaire 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.

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 pitchs, 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

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

LYON

2026 : 23 fév., 23 avr., 27 août, 29 oct.

BORDEAUX

2026 : 23 fév., 29 oct.

NANTES

2026 : 23 fév., 23 avr., 27 août, 29 oct.

TOULOUSE

2026 : 23 fév., 29 oct.

PARIS LA DÉFENSE

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

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 23 fév., 29 oct.

LILLE

2026 : 23 fév., 29 oct.

STRASBOURG

2026 : 23 fév., 29 oct.

GENÈVE

2026 : 2 fév.