

Maîtriser le storytelling commercial - spécial ATLAS

Parcours Mobile Learning

Réf : 5MS - Prix 2023 : nous consulter

Ce parcours vous permet de mettre en œuvre un discours de manière à capter l'attention de votre auditoire en faisant appel à des méthodes innovantes et percutantes. Vous apprenez à susciter des émotions grâce au storytelling. Mais aussi à acquérir des techniques pour maîtriser vos émotions afin de vous exprimer à l'oral avec fluidité et force de conviction.

Votre parcours et la plateforme dédiée sont ouverts pendant 5 semaines.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Connaître les différents usages du storytelling
- Découvrir ou redécouvrir le schéma narratif, concept à la base de toute histoire
- Comprendre l'impact de la communication paraverbale et non-verbale
- Apprendre à rédiger le pitch de sa présentation
- Développer sa présence et son charisme pour gagner en confiance
- Savoir susciter des interactions avec ses interlocuteurs
- Identifier ses propres facteurs de stress
- Connaître les techniques de gestion du stress

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce parcours vous donne accès à un ensemble de modules constitué d'activités ludiques de courte durée (jeux, challenges, vidéos, REX...). Il vous permet de stimuler votre motivation et de favoriser l'ancrage Mémoriel®. Des notifications sont envoyées régulièrement pour augmenter votre engagement.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 07/2022

1) Osez le storytelling

- Pourquoi faire du storytelling ?
- Quelles sont les étapes clés du storytelling ?
- Comment mettre en pratique le storytelling ?
- Quelles sont les bonnes astuces ?

2) Prendre la parole en public

- Se préparer en amont.
- Assurer son entrée.
- Travailler sa gestuelle.
- Captiver son auditoire.
- Rythmer son discours.
- Bien utiliser son diaporama.
- Gérer son trac.

3) Argumenter efficacement : gardez le cap

- Définir votre ligne directrice.

PARTICIPANTS

Commerciaux, consultants, chargés de relation client.

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.

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

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Déterminer vos arguments.
- Rédiger vos messages.
- Répondre aux objections.

4) L'art du pitch, l'adhésion en 3 minutes

- Connaître les enjeux du pitch.
- Pitcher avec le storytelling.
- Adopter les bonnes règles d'écriture.
- Communiquer selon 3 modalités.
- Mettre son pitch en voix.
- Mettre son pitch en scène.

5) Développer sa confiance en soi

- Les 4 principes de la confiance.
- Agir sur l'ouverture.
- Gagner la confiance.
- Construire sa confiance personnelle.
- Soigner les relations.

6) Gestion du stress en entreprise

- Comprendre ses sources de pression.
- Identifier les conséquences du stress sur soi.
- Penser à son corps et sa santé.
- Prendre le temps et choisir ses priorités.
- Utiliser ses émotions.
- Expérimenter de nouveaux rituels.

7) Communication relationnelle, les fondamentaux

- Des méthodes au service de la relation.
- Le modèle de Process Com ou le jeu des profils.
- La PNL pour mieux vivre au travail.
- L'analyse transactionnelle.
- Le MBTI pour mieux se connaître.