

STORYTELLING FOR BUSINESS

La solution pour être percutant dans toutes les prises de parole



Digital Learning Pack
PRESENT PERFECT

Pourquoi le storytelling ?

Les histoires sont partout autour de nous. Surtout dans le monde des affaires. Et d'une certaine façon, on peut arguer que le marketing n'est rien de plus que du storytelling.

Certains diront que la qualité d'un leader dépend de celle des histoires qu'il ou elle raconte et que nous sommes les seuls êtres vivants sur Terre à avoir cette capacité unique. La capacité d'imaginer une réalité différente (meilleure) ou un monde différent est ce qui a fait de nous l'espèce que nous sommes aujourd'hui. Les histoires sont une arme de conviction et de construction massive qui donnent aux storytellers le pouvoir de changer le cours des choses.

Le storytelling, une compétence innée chez l'être humain ?

Petits, nous avons tous déjà raconté des histoires à nos proches, que ce soit des histoires fantastiques, d'horreur ou d'amour. Connaissions-nous l'existence du storytelling à ce moment-là ? Peu probable ! Cette capacité à narrer un discours est innée.

Et malheureusement, une fois dans la vie active et la porte de l'entreprise franchie, nous avons tendance à laisser le storytelling de côté pour partager nos idées sans le moindre relief et faire des présentations Powerpoint... les plus ennuyantes du monde. La formation Storytelling for Business permet de combattre une des plus grandes injustices du monde du travail : une idée moyenne communiquée brillamment voyagera plus loin qu'une idée brillante communiquée moyennement.

3 BONNES NOUVELLES

1.

Un formateur, mais pas que...

Adrien Rivierre est un maître conteur et auteur de trois livres, dont deux sur le storytelling et son importance dans le milieu des affaires. Des centaines d'orateurs de TED ont bénéficié de son coaching et ses recherches et ses points de vue sur la narration ont été publiés dans de nombreux médias à travers le pays. Il sait parfaitement combien les histoires ont le pouvoir de changer le monde.

2.

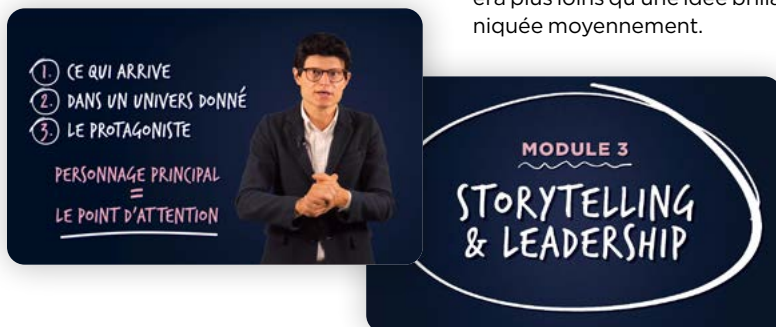
Notre méthode

Cette formation donne les clés pour être plus percutant dans toutes ses prises de parole. Les participants bénéficient de nombreux exemples, de nombreuses sources, d'Elon Musk à Voldemort ; de Bernard Arnault à Sherlock Holmes. Les meilleurs et plus essentiels outils et méthodes des deux livres d'Adrien Rivierre sont condensés dans une journée de formation qui permet immédiatement aux apprenants de commencer à intégrer leurs connaissances dans leur style de management.

3.

Une formation basée sur l'exemple et la pratique sur des cas concrets.

À la fin de la formation, les participants auront en leur possession une bibliothèque d'histoires à utiliser sans modération pour accroître l'adhésion à leurs idées et progresser dans leur carrière.



LE PROGRAMME

Quatre sessions de travail mêlant vidéos pédagogiques, tutos, exercices et activités interactifs, quiz et coaching "on demand" avec nos experts en storytelling.

Façonner des histoires pour convaincre :

Raconter des histoires ? Mais... pourquoi ?

- > Pourquoi le storytelling ?
- > L'histoire comme support de la mémoire.
- > Le storytelling au travail.

Qu'est-ce qu'une bonne histoire ?

- > La trame et structure des histoires.
- > La structure des histoires dans le business.

Maîtriser toutes les techniques pour raconter une histoire captivante, être plus percutant et marquer les esprits :

Storytelling et leadership :

- > Le storytelling pour atteindre ses objectifs managériaux.
- > Les 6 arcs narratifs.
- > Écrire son histoire.

Donner vie à son histoire :

- > *Pimp my story.*
- > Donner vie à son histoire et la rendre captivante.

01 Raconter des histoires... Mais pourquoi ?

ACTIVITÉ 1.2
Le storytelling au travail

Nous avons vu, avec Adrien, que les histoires sont essentielles parce que :

- Nous voulons trouver des explications à tout ce qui nous arrive et tout ce qui nous entoure
- Notre cerveau est très sensible aux changements, aux surprises, aux événements inattendus
- Nous vivons des événements par procuration
- Les histoires sont le meilleur moyen de graver les mémoires de vos interlocuteurs

Étudiez les 3 scénarios suivants qui sont des situations communes au travail. Comment est-ce que le storytelling pourrait vous aider à être plus convainquant ?

Scénario 1 - Présenter des résultats pendant un team meeting (data, chiffres, stats etc)

1. Écrivez que le storytelling vous aide à raconter un scénario ? Pourquoi ?
2. Notez quelques points clés

01 Raconter des histoires... Mais pourquoi ?

POURQUOI LE STORYTELLING ?

Nous aimons tous les histoires. Nous en avons entendu même de savoir parler.

Les belles histoires, les histoires de fantômes, les histoires à faire peur, les histoires drôles, les histoires d'amour ou d'aventure... Il peut être plaisant de les imaginer, de les raconter à un auditoire, mais ce que nous aimons par dessus tout, c'est les écouter. Notre cerveau est câblé pour cela depuis des millénaires, et c'est pour cela qu'il est si efficace à transmettre et à recevoir de l'information.

Regardez la vidéo



À la fin de la formation, chaque participant saura :

- > Pourquoi il est si important de raconter des histoires et comment le storytelling en entreprise peut faire une réelle différence.
- > Maîtriser les techniques et méthodes clés pour raconter une histoire captivante et engageante.
- > Connaître les 5 étapes qui constituent la structure de toute histoire.
- > Marquer les esprits et être plus percutant dans toutes ses prises de parole grâce aux pouvoirs des histoires et des émotions.
- > Le rôle essentiel du storytelling dans le leadership et l'importance des histoires pour transmettre sa vision à l'organisation.
- > Créer une réserve d'histoires prêtes à être racontées afin d'atteindre ses objectifs.
- > Convaincre, inspirer, fédérer, partager une vision et engager le passage à l'action.

Comment ça se passe concrètement ?

En individuel : 7 heures de formation dont 3 heures de coaching personnalisé en visio avec un coach expert. Vous réservez vos heures de coaching comme il vous plait. Le coach est disponible par e-mail tout au long de la formation.

En groupe (5 participants maximum) : 7 heures de formation dont 3 heures de coaching personnalisé en visio avec un coach expert. De 9h00 à 17h00. Le coach est disponible par chat tout au long de la formation.

Lieu : TEAMS ou la plateforme de visioconférence de votre choix.

Langue : français ou anglais.

Contactez : Thomas Degois

thomas@present-perfect.fr | +33 (0)1 39 25 02 12 | +33 (0)7 81 66 81 33

Réservez votre rendez-vous directement [ici](#)

