

## Utiliser le *storytelling* pour fédérer son auditoire

**19 et 20 novembre 2020**  
**Date limite d'inscription : 30 septembre**

Le « *storytelling* » ou *communication narrative* est l'art de raconter une histoire avec force et conviction afin de captiver son auditoire pour mieux le convaincre.

<p><b>Objectifs</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer le « <i>storytelling</i> » à son discours pour passer d'une communication descriptive à une communication narrative ;</li> <li>• Identifier des thèmes porteurs et des angles narratifs dans la culture d'une organisation ;</li> <li>• Maîtriser les techniques du « <i>storytelling</i> » et les appliquer.</li> </ul>
<p><b>Public</b></p>	<p><b>Cette formation s'adresse aux agents travaillant en Ile-de-France, qui souhaitent concevoir des présentations plus claires, impactantes et inspirantes.</b></p>
<p><b>Programme</b></p>	<p><b>Jour 1 :</b></p> <p><b>Connaître les techniques du storytelling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Une histoire c'est un schéma narratif avec une problématique, un héros, une solution</li> <li>▪ Mettre en récit sa marque, ses services avec le modèle actanciel.</li> <li>▪ Elaborer le pitch et le <i>storyboard</i> de son histoire.</li> <li>▪ Maîtriser la syntaxe narrative.</li> <li>▪ Rédiger son histoire : utiliser le VAKOG.</li> </ul> <p><b>Appliquer le storytelling pour donner du sens à son discours</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Communication <i>corporate</i> : construire un récit de marque entreprise.</li> <li>▪ Communication interne : les récits d'expérience et les messages stratégiques.</li> <li>▪ Communication managériale : résoudre collectivement les problèmes, faire passer des messages complexes.</li> </ul> <p><b>Maîtriser le protocole d'adhésion pour faire adhérer</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se connecter à l'intention positive de ses interlocuteurs.</li> <li>▪ Assumer son objectif de conviction.</li> <li>▪ Evoluer dans une logique d'écoute et de reformulation.</li> <li>▪ Traiter les objections en passant du « oui mais » au « et si ».</li> <li>▪ Aller chercher les « oui » et points d'accord.</li> <li>▪ Argumenter au bon moment et conclure dans la logique de l'autre.</li> </ul> <p><b>Jour 2 :</b></p> <p><b>S'approprier la logique de l'adhésion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le langage verbal et non verbal : adapter sa communication au vocabulaire et au niveau de maturité de ses interlocuteurs.</li> <li>▪ Convaincre sans contraindre : « qu'est-ce que je change chez moi pour changer l'autre sans lui demander de changer ? ».</li> </ul> <p><b>Gérer les comportements et discours négatifs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sortir des rapports de force : décrypter les jeux d'influence et adapter son comportement pour créer un climat de confiance.</li> <li>▪ Traiter les objections avec bienveillance.</li> <li>▪ Oser dire « non » et gérer son stress.</li> </ul>

<b>Informations pratiques</b>	<b>Lieu de la formation :</b> Ena - 2, Avenue de l'Observatoire, 75006 Paris <b>Horaires de la formation :</b> 9h – 17h30
-------------------------------	--

<b>Contact</b>	<b>Barro SOW</b> Responsable Formation Administration du Siège – Pôle Ressources Humaines 101, rue de Tolbiac 75654 Paris cedex 13 Tél. : 01 44 23 62 10 <b>Mél. :</b> <a href="mailto:formation.ads@inserm.fr">formation.ads@inserm.fr</a>
----------------	---