

L'ART DU STORYTELLING

Il était une fois le Storytelling...

Avez vous déjà vu Steve Jobs lors de l'une de ses présentations ?

Qu'on soit fan ou non de l'ex-manager de la firme à la pomme, il est considéré par tous comme un orateur d'exception.

Comment fait-il ? Quels sont ses secrets de présentations ?

Très simplement, il ne vend pas directement un produit à ses auditeurs, il leur **raconte une histoire**. Car il sait que **nous adorons tous les histoires** depuis notre enfance. Il sait aussi que toute bonne histoire à besoin d'un héros (ici, son public), que celui-ci existe parce qu'il a une quête à mener (changer le monde) contre un ennemi puissant (Windows® ou Android®) grâce à des outils qui pensent différents (Think Different : les produits Apple®). Il possède cette faculté à créer une complicité émotionnelle avec l'auditoire.

Et pourtant cela n'a rien de magique ni de mystérieux, cette technique est connue : on l'appelle le **Storytelling**. Le Storytelling est une recette ancestrale, utilisée hier par les conteurs, aujourd'hui reprise par les professionnels de la communication **pour créer des présentations qui font vibrer...**

Réenchantez
vos présentations en public



Les 4 CLEFS du storytelling pour :

- ✓ **Booster** vos présentations
- ✓ **Donner** du sens et captiver
- ✓ **Créer** une complicité émotionnelle avec l'auditoire
- ✓ **Transformer** votre produit (ou thème) en héros de votre présentation

Si vous avez l'ambition de **faire des présentations professionnelles qui marquent les esprits**, de **rehausser la qualité** de vos interventions, sans hésiter, participez à cette formation, et vos interventions, dès lors, **ne seront plus jamais les mêmes...**



Une méthodologie originale, proposée par Stéphane Goyard, Coach en communication, conférencier et auteur, **et une formation haut de gamme**, s'appuyant sur les techniques narratives des conférenciers, **pour dynamiser vos présentations**

Public concerné

- ✓ Responsables de Communication
- ✓ Responsables et Chefs produits Marketing
- ✓ Formateurs
- ✓ Managers
- ✓ Ressources Humaines

Durée

1/2 journée (3h30)

Méthode

Interactive, truffée d'exercices ludiques pour s'approprier la méthode en toute facilité.

Livret de formation.

Programme

Les clefs du storytelling appliquées aux présentations professionnelles

- Comment le storytelling va booster vos présentations en public ?
- Une histoire d'influence... de Platon à James Bond, et de success story... de Jésus à Steve Jobs.
- Le storytelling : une communication narrative pour faire «vibrer» et créer des émotions.

Comment réenchantez vos présentations grâce au storytelling ?

- Les questions essentielles pour ne pas rater sa cible : question sur le public, questions sur les objectifs, questions sur les messages clefs.
- Distribuer les «rôles» ou le triptyque gagnant : le "héros" et sa quête, le "méchant" et "l'assistant" du héros.
- Ecrire l'intrigue : le fil conducteur qui maintiendra votre public en haleine
- Le storytelling adapté aux différentes communication : pour résoudre un problème, pour communiquer en situation de crise, pour valoriser un produit ou une offre, pour partager une stratégie, pour présenter un bilan, pour structurer une formation.

Mettre en oeuvre le storytelling grâce à la méthode A.P.P.S.P

- **A pour Accroche** : instant crucial pour faire basculer l'auditoire de son côté
- **P pour Problématique** : installer une tension pour mettre en haleine
- **P pour Promesse** : le coeur de la présentation
- **S pour Stratégie** : les leviers d'action
- **P pour Prestige** : le happy end

[en savoir + : lire la newsletter n°17](#)



Intervenant

Stéphane Goyard, 43 ans, coach, formateur, conseiller en communication, conférencier et auteur depuis 10 ans. Passionné par les relations humaines Stéphane Goyard transmet de l'énergie, des outils opérationnels et une valeur ajoutée immédiate à ses clients.

Références

