



FÉDÉRER SON AUDITOIRE AVEC LE STORYTELLING

Utiliser le storytelling pour susciter l'intérêt et convaincre ses publics

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

DIST.

Ref. : 3991019

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1665 € HT

Repas inclus

La technique du storytelling est un concept d'écriture narrative qui favorisera grandement l'adhésion lors des prises de parole en public. Cette formation aborde autant des aspects théoriques que pratiques et vous place face aux problématiques de votre marque : communiquer sur les valeurs de l'entreprise, marquer ses publics internes comme externes, ou encore, fédérer son auditoire autour d'un projet d'entreprise commun.

OBJECTIFS

- Appliquer le storytelling à ses communications.
- Faire adhérer à son message.
- Gérer les comportements négatifs.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

- Dirigeants
- Directeurs opérationnels
- Managers
- Communicants

PRÉREQUIS

Maîtriser les fondamentaux de la communication orale ou avoir suivi la formation "Prise de parole en public".

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser le storytelling pour convaincre ses publics lors des prises de parole en public.

PROGRAMME

Pendant
Fédérer son auditoire avec le storytelling

Connaître les techniques du storytelling

- Utiliser les cinq étapes du schéma narratif.
- Mettre en récit sa marque, ses services avec le modèle actanciel.
- Élaborer le pitch et le storyboard de son histoire.
- Maîtriser la syntaxe narrative.
- Rédiger son histoire : utiliser le VAKOG.

Appliquer le storytelling pour donner du sens à son discours

- Utiliser les 7 scénarii possibles en fonction de ses objectifs.



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 32



- Communication corporate : construire un récit de marque entreprise.
- Communication interne : les récits d'expérience et les messages stratégiques.
- Communication managériale : résoudre collectivement les problèmes, faire passer des messages complexes.

Maîtriser le protocole d'adhésion pour faire adhérer

- Se connecter à l'intention positive de ses interlocuteurs.
- Assumer son objectif de conviction.
- Évoluer dans une logique d'écoute et de reformulation.
- Traiter les objections en passant du "oui mais" au "et si".
- Aller chercher les "oui" et points d'accord.
- Argumenter au bon moment et conclure dans la logique de l'autre.

S'approprier la logique de l'adhésion

- Le langage verbal et non verbal : adapter sa communication au vocabulaire et au niveau de maturité de ses interlocuteurs.
- Convaincre sans contraindre : "qu'est-ce que je change chez moi pour changer l'autre sans lui demander de changer ?"

Gérer les comportements et discours négatifs

- Sortir des rapports de force : décrypter les jeux d'influence et adapter son comportement pour créer un climat de confiance.
- Traiter les objections avec bienveillance.
- Oser dire "non" et gérer son stress.

INTERVENANTS

Olivier THERON
Comédien
PHENIXCOM

Julien RITZKOWSKI
RITZKOWSKI Julien

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#). Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 32



LIEUX ET DATES

À distance

09 et 10 avr. 2026

Paris

16 et 17 oct. 2025

15 et 16 oct. 2026



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

CFPJ SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@cfpj.com
Siret 449 557 339 000 32