

FORMATION

Utilisez des techniques de storytelling pour convaincre

Le pitch, c'est la forme la plus courte du discours : 2 à 3 minutes. L'idée, c'est de convaincre en ne disant que l'essentiel ! Beaucoup d'entre nous sont amené.e.s à pitcher un projet face à différents types d'interlocuteurs et l'exercice n'est pas aisé : il faut être court, percutant et convaincre tout le monde. Les ingrédients du pitch conventionnels sont bien connus : le contexte, le problème, la solution. Que se passerait-il si nous changions l'ordre de ces ingrédients ? Et si l'ingrédient « problème » devenait l'accroche ? Et si des techniques de storytelling vous permettaient de vous démarquer et de souligner la singularité de votre projet ? Nous avons quelques réponses et retours d'expérience à vous apporter pour sortir de l'ordinaire et faire mouche !

Objectifs pédagogiques

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- **Concevoir** un pitch fidèle à leur projet, leurs convictions et leur personnalité.
- **Identifier** les messages clés de leur Pitch pour mieux les mettre en valeur.
- **Utiliser les 3 dimensions** « Tête, Cœur, Corps » pour embarquer un maximum d'interlocuteurs.
- **Découvrir** des techniques de storytelling pour marquer leur auditoire.
- **Reconnaître** leurs forces oratoires et leurs axes d'amélioration.
- **Utiliser de nombreux outils** techniques et pratiques pour mieux gérer leur image, leur voix et leur énergie.

Objectifs opérationnels

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- **Utiliser** des techniques de storytelling pour pousser leur auditoire à l'action.
- **Moduler** leur pitch en fonction de leurs interlocuteurs et d'un objectif précis.
- **Transmettre** un cœur de message clair, concis et fidèle à la mission de leur entreprise.
- **Gérer** leur souffle, placer leur voix et utiliser leur corps pour activer leur auditoire.
- **Réguler** leur énergie pour transmettre une image confiante et donner envie à leurs interlocuteurs de les suivre.



Public visé

Tout.e commercial.e,
Dirigeant.e ou
collaborateur.ice
souhaitant travailler sur
sa force de conviction
pour convaincre
son auditoire en se
démarquant.

Pré-requis : aucun



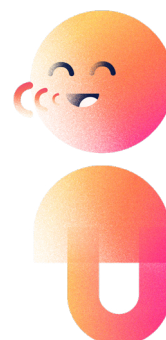
Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 2 jours auprès de 8 collaborateurs (14h)

DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec Bagou ou à contacter directement notre référente Handicap. (laurine@bagou.co)

ADRESSE : France
(l'adresse sera communiquée dans la convocation).





Programme

Choisir l'image renvoyée

- **Décrypter ses forces** verbales, para-verbales et non-verbales.
- **Placer sa voix** grâce à sa respiration, soigner son débit et son articulation.
- **Soigner ses gestes**, sa posture et son regard pour attirer l'attention.
- **Choisir et renforcer** son style d'orateur.

1

Sublimer sa parole grâce au storytelling

- **Changer** l'ordre établi de son discours pour gagner en originalité et en impact.
- **Apprivoiser** les techniques de scénarisation du discours.
- **Varié** les rythmes, les arguments et les énergies pour s'adapter davantage à son auditoire.
- **Utiliser les 3 dimensions** "Tête - Coeur - Corps" pour embarquer tous les profils d'auditeurs.

3

Embarquer son auditoire

- **Capter** l'attention dès les premières secondes.
- **Définir** les ingrédients de son discours en s'adaptant précisément à ses interlocuteurs.
- **Synthétiser** son discours pour maintenir l'écoute active de son auditoire.
- **Simplifier** un message complexe en utilisant des structures de discours originales.

2

Passer à l'action, s'auto-analyser et s'améliorer en continu

- **S'entraîner**, itérer et s'échauffer collectivement.
- **Mises en situation** filmées pour co-analyser les forces du discours et ses parasites.
- **S'auto-analyser** à partir d'une grille objective et d'un plan d'action individualisé.

4



Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques.
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle.
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps.
- Un plan d'action individualisé accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation.
- Un accès à la ressource Bagou afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme.



Responsable pédagogique

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co

**AU PLAISIR DE
TRAVAILLER ENSEMBLE**



(06) 34 19 51 25
laurine@bagou.co
bagou.co