



FORMATION

STORYTELLING

L'ART DE PRÉSENTER SES IDÉES

LE CONSTAT. Infobésité : contraction entre « information » et « obésité ».

Cela désigne la surcharge d'informations à laquelle nous sommes tous les jours confrontés.

Dans ce cas, comment se faire entendre lorsqu'on prend la parole ? Qu'est ce qui va faire que votre message va non seulement être entendu, et donner envie à votre public de vous suivre dans vos projets ?

STOP ! Dans cette formation, découvrez comment créer un lien émotionnel avec votre public. Basée sur des exercices pratiques et concrets pour Pitcher, Raconter, Structurer l'histoire, mettre en forme vos Slides, cette session vous permettra également de Prendre la Parole efficacement et avec impact.



NOTRE OBJECTIF

Que vos présentations soient l'opportunité d'amener votre public à ressentir de nouvelles émotions, à adhérer à vos projets. Que chacune de vos prises de paroles soient l'occasion de convaincre votre auditoire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le-la stagiaire sera capable de :

- PITCHER - identifier le message que votre public retiendra
- RACONTER UNE HISTOIRE – laisser une trace émotionnelle chez celui qui vous écoute
- SLIDE DESIGNER – simplifier vos slides pour amplifier vos messages
- PRÉSENTER – démultiplier votre impact à l'oral



PUBLIC VISÉ

Managers, collaborateurs, chefs de projet, dirigeants.

9 personnes maximum



PRÉREQUIS

Parler couramment la langue d'intervention.

Connaître les bases de Power Point.



LIEU DE LA FORMATION

Dans les locaux du client ou un tiers-lieu répondant aux normes d'accueil du public à définir ensemble. Si les consignes sanitaires ne permettent pas de réaliser la formation en présentiel, elle pourra être adaptée par visio conférence.



ACCESSIBILITÉ POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Uptimist s'engage à mettre en œuvre les adaptations pédagogiques permettant aux personnes en situation de handicap de suivre leur parcours de formation dans les meilleures conditions, et ainsi d'optimiser leur chance de réussite.



VOTRE FORMATRICE

FANNY HILD FORMATRICE EN COMMUNICATION.

Spécialiste de l'Improvisation Théâtrale (15 ans de pratique en tant que Joueuse et présentatrice de spectacle). **Diplômée du Conservatoire d'Art Dramatique de Roubaix** (5 ans de pratique). **Formée à la PNL** (Technicienne / praticienne), à l'Element Human. **Formation Communication Non Violente.**

Avant de lancer sa société Uptimist, elle a travaillé durant 10 ans en tant que chef de produit marketing dans de grands groupes.



PRIX

1.400 € HT
pour 9 participants maximum.



DURÉE DE LA FORMATION

7h – 1 journée



CONTENU DE LA FORMATION

STORYTELLING

• Apprendre à Pitcher

Le Pitch constitue la bande-annonce de votre présentation.

C'est l'occasion de séduire votre public et de lui donner envie d'en savoir plus.

- Pitcher sur un cas concret, éloigné du monde professionnel
- Point méthodo
- Les bonnes recettes issues des Pitch & debrief collectif

• Raconter une histoire

Storyteller, c'est développer une histoire qui créera des émotions, tout en restant concret, simple et universel

- Pourquoi certains messages accrochent et d'autres pas
- Les 4 règles du Storytelling
- S'appuyer sur le schéma narratif
- Improviser des histoires : Training

• Slide Designer

Simplifier ses slides amplifie l'efficacité du message et sa mémorisation

- Faire le bon choix d'images, de couleurs, de typographies
- Repenser ses tableaux et graphiques
- Où trouver des images qualitatives libres de droit

FEED BACK COLLECTIF ET INDIVIDUELS

• Training Prise de Parole en Public

Réussir ses présentations, c'est assimiler les bons réflexes d'une prise de parole efficace qui transmet vos émotions. C'est aussi mettre en scène votre histoire, pour que le duo « orateur / slides » fonctionne bien.

• Mise en application : votre présentation revisitée

Objectif :

- Aboutir à une toute nouvelle version !
- La présenter aux autres groupes

FEED BACK COLLECTIF ET INDIVIDUELS

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE

- Des apports d'outils et techniques
- Appropriation des techniques par un entraînement
- Mises en situations par les stagiaires.

EVALUATION DES ACQUIS

Recueil des besoins et Test de Positionnement envoyés en amont de la formation.

Questionnaire de Satisfaction et Auto-évaluation en fin de formation.

Questionnaire à froid 2 mois après la formation.

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Feuilles de présence signées par les stagiaires et la formatrice, par demi-journée de formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation est remise au stagiaire à l'issue de la formation.

EQUIPEMENT NÉCESSAIRE

- Une grande salle avec autant de chaises que de participants
- Un écran et un vidéoprojecteur avec les connectiques nécessaires
- Un tableau Veleda ou un paper-board
- Une ou deux tables

VOUS REPARTIREZ AVEC :

- Une méthode unique en 4 étapes pour structurer toutes vos présentations comme une histoire
- Des points de repères clairs et structurés pour gérer vos présentations orales comme de grands storytellers
- Une technique infaillible pour prendre la parole avec impact

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE :

ACCENTURE INTERACTIVE – BOULANGER – GRDF – RICHESSES HUMAINES –
ADEO - GERME (réseau national de managers)



NOUS CONTACTER

Tél +33 (0)6 63 23 94 22

Mail fannyhild@uptimist.com

Siège social 156 rue Pasteur / 59139 WATTIGNIES / FRANCE

Site www.uptimist.com