

LES METHODES PEDAGOGIQUES

Préparations individuelles, exercices pratiques, analyses de discours présentés sous forme d'extraits de films (dont certains en anglais), mises en situation avec exposés des participants suivi d'un feed-back individuel du formateur.

L'INVESTISSEMENT

CHF 1390.- par personne pour l'ensemble de la formation. Ce montant comprend les pauses café, les repas, le support de cours, ainsi qu'un certificat de fin de cours. Une confirmation individuelle sera envoyée à chaque participant.



STORYTELLING

L'ART DE CONVINCRE PAR LE RECIT

Formation de 2 jours, 9h-17h
Session 1 : **14.4.21** et **28.4.21**
Session 2 : **10.11.21** et **24.11.21**
Hôtel Best Western
CH - 1279 Chavannes-de-Bogis

LE THEME

Comment convaincre en élaborant un récit en lien avec son activité professionnelle, sa prestation, son idée, son produit ?

Le Storytelling est une nouvelle méthode de conviction en vogue dans les pays anglo-saxons qui arrive en Europe.

On peut définir le Storytelling comme étant la capacité à raconter une histoire. Une histoire belle et adaptée qui convainc et provoque l'adhésion. Une histoire en lien avec son activité professionnelle, sa prestation, son idée, son produit.

Mais aussi une histoire en lien avec la réalité de celui qui va l'écouter. Racontée par l'émetteur avec force et conviction, cette histoire va permettre au récepteur d'évoluer dans sa représentation de la réalité, ses croyances et ses opinions.

Selon le gourou américain Steve Denning, un des leaders actuels du Storytelling, le monde de l'entreprise est un espace favorable pour cette nouvelle approche. « *Le Storytelling, c'est ce qui fait la différence entre un leader et un manager. Le leader a une vision enthousiasmante qu'il est capable de raconter et de communiquer. Alors que le manager, lui, ne fait que gérer le quotidien.* »

LE BUT DE LA FORMATION

A la fin de la formation, le participant connaîtra la structure du schéma narratif, et la signification de chacun de ses composants. Il sera capable d'élaborer des récits, des anecdotes, des exemples porteurs de sens en lien avec son métier, son idée, son produit. Grâce au Storytelling, il sera capable de réaliser des interventions avec force et conviction face à ses publics cibles.

LE PROGRAMME

Partie **théorique**

- Le modèle des 4 approches de la conviction.
- Le Storytelling, une rhétorique moderne et puissante.
- La structure du schéma narratif.

Partie **pratique**

- Etude de récits historiques et modernes dans les domaines du sport, de l'économie, de la politique, et du marketing.
- Elaboration de récits et de positionnements « sur mesure » en lien avec l'activité de chaque participant.
- Préparation et réalisation d'exposés convaincants par les participants.

L'INTERVENANT

Jean-Marc Guscetti, MBA, est formateur et coach en entreprise. Il est



l'auteur des formations et des livres *Storytelling, l'art de convaincre par le récit* (2011), *Présentation WOW !* (2014) et *Le coup de génie* (2017). Co-fondateur de l'Ecole Romande de Rhétorique, il organise chaque année La Nuit du Storytelling. Il pilote également JMG Formation où il anime des formations en management, communication et

vente. Enfin, il possède un MBA en marketing stratégique et communication, un diplôme fédéral de Responsable de Formation et une licence ès Sciences Physiques.