















Programme de formation continue 2024

 Intitulé de la formation	Maîtriser l'art du pitch et du storytelling
 Objectif professionnel	Présenter un projet de façon synthétique et convaincante
 Prérequis	Formation tout public
 Public	Dirigeants et dirigeantes, managers, communicant(e)s, chefs de projets, commerciaux, marketeurs, entrepreneurs... (par groupes de 8 personnes maximum) désireux de développer leurs capacités à synthétiser une idée afin d'emporter la conviction d'un interlocuteur, d'une interlocutrice ou d'un auditoire, en quelques minutes, pour atteindre des objectifs communs
 Objectifs opérationnels	A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Synthétiser son propos ▪ Structurer son discours ▪ Construire un récit fédérateur et convaincant
 Durée	Cette formation se déroule en présentiel sur une journée d'une durée de sept heures
 Modalités d'accès	Entretien téléphonique, analyse des besoins, inscription et signature de contrat, avant le début de la formation. Délais d'accès moyens à la formation quinze jours après le premier contact.
 Tarifs	750 euros HT par jour et par participant. Proposition personnalisée sur demande. Proposition sur devis pour les formations intras
 Formateur	Romain Musart, formateur ayant une expérience de 20 ans dans le journalisme (reporter et manager), de 10 ans dans la formation à la prise de parole en public, animant régulièrement des événements (conférences, tables rondes, débats) pour les institutions publiques et privées.
 Contenu	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Synthétiser son propos : <ul style="list-style-type: none"> - Définir précisément le message que l'on veut délivrer - Faire simple, faire court ➤ Structurer son discours : <ul style="list-style-type: none"> - Connaître les bonnes accroches - Identifier les règles à suivre pour élaborer un pitch performant ➤ Construire un récit fédérateur : <ul style="list-style-type: none"> - Adapter son discours à ses interlocuteurs - Connaître les règles du storytelling - Laisser une empreinte émotionnelle
 Contact	Storytelling Conseil : 06 63 02 31 23
 Méthodes pédagogiques mobilisées	Présentations de méthodes sur l'articulation d'un pitch, la création d'un storytelling, exercices pratiques, individuels et collectifs, exercices filmés et décryptés...

 <p>Méthodes d'évaluation</p>	<p>Grille d'évaluation des compétences en fin de parcours.</p>
 <p>Accessibilité des personnes en situation de handicap</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'organisme de formation a la capacité de proposer ses services à des personnes en situation de handicap en mettant en place des dispositifs pédagogiques adaptés en fonction des spécificités d'un handicap ▪ N'hésitez pas à nous contacter avant le début de la formation (minimum 15 jours avant) pour toute demande particulière : Romain Musart : 06 63 02 31 23 ; contact@storytellingconseil.com


Document remis au/à la stagiaire avant son inscription (article L. 6353-8 du Code du travail)

STORYTELLING Conseil

SARL immatriculée 912 153 038 au RCS Lille Métropole
Romain Musart
170, rue du Buisson - 59700 Marcq-en-Barœul
Numéro de déclaration d'activité 32 59 11287 59

Nous contacter :

 contact@storytellingconseil.com

 06 63 02 31 23