



CYCLE « STORYTELLING POUR STRUCTURER, CONSTRUIRE ET RÉDIGER SA RECOMMANDATION »

CONCEVOIR UNE PRÉSENTATION AUTOUR D'UN MESSAGE POUR ASSURER CLARTÉ ET IMPACT
ADAPTER SA PRÉSENTATION À SON AUDIENCE

Programme
en **2 jours**



OBJECTIFS

Jour 1

Faire de la présentation un **acte de conviction** à part entière.

Faire passer un message et **vendre une idée/un projet** sans tout dire.

Formuler son message comme une **punchline** de façon impactante et mémorable.

Pitcher autour d'un fil narratif en **3 minutes**.

Jour 2

Capter l'**attention des publics** au démarrage et la maintenir **jusqu'à la fin**.

Les **intéresser**.

Favoriser la projection et l'**appropriation** par les publics.

Faire **mémoriser** l'idée maîtresse.



À SAVOIR

Public concerné :

Formation destinée à tout **dirigeant, manager ou collaborateur** qui souhaite concevoir des **présentations plus claires, impactantes et inspirantes**, en empathie avec son audience.

JOUR 1
19/05/2022
9.30 | 18.00

JOUR 2
20/05/2022
9.30 | 18.00

À L'AACC
08 PERS

700 HT/JOUR*
TARIF ADHÉRENT
* Déjeuner inclus

PRÉREQUIS

Pour bénéficier pleinement des acquis de la formation, il est nécessaire d'avoir besoin de **vendre une idée, faire passer un message, recommander une stratégie** et la présenter à l'oral.

INTERVENANT

Karen DERRIDA

Formatrice et Consultante spécialisée en **Stratégie, Création et Storytelling** pour les marques et les entreprises.

Parcours

20 ans d'expérience dans le **marketing et la communication**.
Fondatrice True Stories, directrice du Planning Stratégique chez JWT France, Manager de l'Innovation chez ARC International et Directrice associée chez Added Value.

Formation

ESCP, Master de Philosophie Générale, Master de Psychanalyse et Master de sémiotique.

MÉTHODE & ÉVALUATION

L'orientation de l'approche pédagogique est centrée sur l'**appropriation**. La méthode est basée sur une alternance d'**apports théoriques** et surtout d'**applications pratiques**. La **connexion avec le quotidien professionnel** se réalise au travers d'exercices individuels et collectifs et de jeux de rôle construits à partir du contexte actuel des participants. Les **feedbacks** des participants et du formateur.

A l'issue de la formation, chaque participant **auto-évalue ses acquis** à travers un bilan individuel de la formation et reçoit un **feedback sur sa prestation**.

OUTILS & TECHNIQUES

Le **triangle Ethos-Logos-Pathos** comme **outil d'évaluation** et critères de **succès**.

Le **triangle Héros-Problématique-Résolution** comme structure de **pitch** tout terrain pour faire passer une idée maîtresse en 3 minutes.

Le **storyboard narratif** comme structure de sa **présentation écrite**.

Techniques de **projection** et de **dramatisation**.

Tips de forme au service du fond : les mots, les images, la data...

CONTACT : Laetitia HARDY

CYCLE « STORYTELLING POUR STRUCTURER, CONSTRUIRE ET RÉDIGER SA RECOMMANDATION »

CONCEVOIR UNE PRÉSENTATION AUTOUR D'UN MESSAGE POUR ASSURER CLARTÉ ET IMPACT

ADAPTER SA PRÉSENTATION À SON AUDIENCE

JOUR 1 CONCEVOIR UNE PRÉSENTATION AUTOUR D'UN MESSAGE OU D'UNE IDÉE

Présenter une recommandation ou une présentation sans power point, juste avec soi-même, son chemin de fer, son message, son idée... qui peut le moins peut le plus ! L'essentiel est de connaître son **message clé**, de pouvoir **formuler son idée** et de trouver le chemin le **plus clair et court** pour y arriver, même dans un ascenseur en **3 minutes chrono** !

Identifier les ingrédients d'une bonne présentation.

Comprendre à qui on parle et quels sont a priori sa ou ses **attentes implicites**.

=> **Orienter** le démarrage ;

=> **Connaître** son atterrissage ;

=> Toujours garder en tête son **objectif**.

Comprendre pourquoi les **histoires sont plus captivantes** que les présentations d'expert.

Connaître les **critères de succès** (et d'auto-évaluation) sur les **trois dimensions** Ethos-Logos-Pathos.

Ethos : adapter son discours à son **audience**.

Logos : Identifier son **message clé**, savoir le **formuler** comme une **punchline** ;

Concevoir le pitch de sa présentation autour d'une **articulation logique et narrative** jusqu'au message ;

S'assurer que le **message** est **passé et mémorisé** ;

Mesurer l'impact, la compréhension, la clarté et la mémorisation de son message.

Pathos : mobiliser **l'émotion** avec les bons **éléments de langage**.

ACQUIS à l'issue du J1 : Concevoir et présenter une **idée** de façon synthétique, impactante et **mémorisable à l'oral en 3 minutes**.

JOUR 2 CAPTER L'ATTENTION DE SON AUDITOIRE

*Cette formation s'inscrit dans la **continuité** de la **journée précédente***

Avant : prendre en compte son **auditoire**, savoir à qui l'on parle, quelles sont les **attentes implicites** et les **a priori** pour **adapter** sa présentation à son **auditoire**.

Pendant : savoir **adapter** sa présentation aux **réactions de l'auditoire** et **favoriser l'interaction**, savoir **accueillir les réactions**.

Après : mesurer son impact.

Connaître les **ingrédients de forme** qui permettent de **booster l'impact du fond**.

Identifier les **bons éléments de langage**.

Harmoniser et équilibrer les mots, les images, la data, ...

Mobiliser les **exemples concrets** qui permettent de se projeter.

Concevoir sa **structure écrite** à l'aide de la technique du **storyboard**.

Raconter un **fil rouge** du point de vue d'un **héros** qui permet de créer de l'empathie.

Ne **jamais perdre** son **fil rouge**.

Dramatiser un problème.

Prévoir des **péripéties** pour maintenir le **suspense**.

Intégrer à son récit le **plan d'action/les éléments techniques/le comment ça marche**.

Introduire et conclure.

Présenter à l'**oral**.

Recueillir le feedback pour sa propre présentation.

Donner un feedback constructif et structuré.

ACQUIS à l'issue du J2 : Concevoir un **fil rouge narratif** d'une **vingtaine de slides** intégrant toutes les séquences d'une présentation écrite impactante.

CONTACT : Laetitia HARDY

AACC - Association des Agences-Conseils en Communication - Syndicat Professionnel (loi 1884)
40, boulevard Malesherbes - 75008 paris | Tél. : +33 (0)1.47.42.13.42 | www.aacc.fr - email : lhady@aacc.fr