Négocier et convaincre

Le storytelling au service de la vente de vos projets

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | EFPRO-C23STORY | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 520 € ht

Formations Soft Skills › Efficacité professionnelle › Négocier et convaincre

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Apprendre à formuler la proposition de valeur de votre projet.
- Structurer son histoire.
- Capter son auditoire et improviser efficacement.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Toute personne devant s'exprimer pour convaincre et faire adhérer.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Les étapes de la construction d'une histoire

- Travailler un point de départ de toute l'histoire : Quel contenu ? Quel objectif ? Quelle audience ?
- Acquérir la psychologie cognitive au service de la compréhension de votre audience
- Découvrir les ingrédients d'une présentation qui raconte une histoire ... et qui fait mouche

Exercices : Évaluation de présentations de start-up

Écriture du pitch /Synopsis

- Identifier les étapes du schéma narratif adaptées à l'écriture des stratégies.
- Poser la problématique que résout votre solution/projet
- Formuler votre bénéfice en lien avec la problématique (Start with a Why)

Exercice : Revue des meilleurs pitches

Mise en situation : Écriture d'un pitch de présentation, le Pitch Elevator

Production d'une présentation efficace

- Structurer son histoire et travailler les arguments
- Intégrer les dernières tendances du storytelling
- Favoriser la mémorisation de votre idée : formulation, punchline, image clef, ..
- Maintenir l'attention jusqu'à la vente.

Exercices : Réorganisation d'une présentation grâce à l'outil Mindmapping

Exercices : Optimisation d'une présentation grâce à la méthode de l'affichage

Se préparer à l'oral pour gagner en présence

- Apprendre à gérer son stress en public.
- Identifier les blocages

Atelier de relaxation : exercices de respiration et réalisation d'ancrage

Piloter votre oral

- Développer votre capacité à convaincre : choisir des mots forts, rester positif, susciter l'écoute et l'interactivité
- Adapter sa présentation aux différents types d'interlocuteurs grâce à l'analyse du langage non-verbale *(approche synergologique)*

Mise en situation : utilisation du corps (gestuelle, regard, sourire, travail sur le rythme, les silences, la modulation du volume de la voix)

Prêt à convaincre

- Synthétiser votre storytelling.
- Les techniques de closing.
- Apprendre à gérer les imprévus, la contradiction.

Mise en situation : Sketchs avec des potentiels clients, managers, collègues

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.