



## QUAND ?

### Dates

23/09/20

30/09/20

07/10/20

de 9h à 11h30



## POUR QUI ?

Pour toute  
entrepreneure  
souhaitant travailler  
sur son storytelling



## COMBIEN ?

Adhérentes : 180€ TTC  
Public & prise en charge  
CPF, OPCO et Pôle Emploi :  
300€ TTC



## OÙ ?

En ligne  
Sur Zoom



# COMMUNICATION

## FORMATION

### La puissance du Storytelling



" Le coeur a ses raisons que la raison ignore ", Blaise Pascal

Le Storytelling est aujourd'hui un levier majeur de motivation et de conversion client.

Quels sont les mécanismes psychologiques sous-tendus ?  
Pourquoi cela fonctionne ?

Comment utiliser ces leviers pour convertir efficacement et rapidement vos prospects, établir une relation durable avec eux, voire les rendre ambassadeurs de votre marque ?

## OBJECTIFS

- Définir les ingrédients singuliers qui feront les fondations solides de votre communication
- Cerner les besoins et les leviers émotionnels de votre/vos client(s) idéal/idéaux
- Élaborer un discours efficace et percutant pour votre activité et chacun de vos produits/services

**BONUS : 30 min de conseil en tête à tête offert suite à votre participation à la formation.**



## PROGRAMME

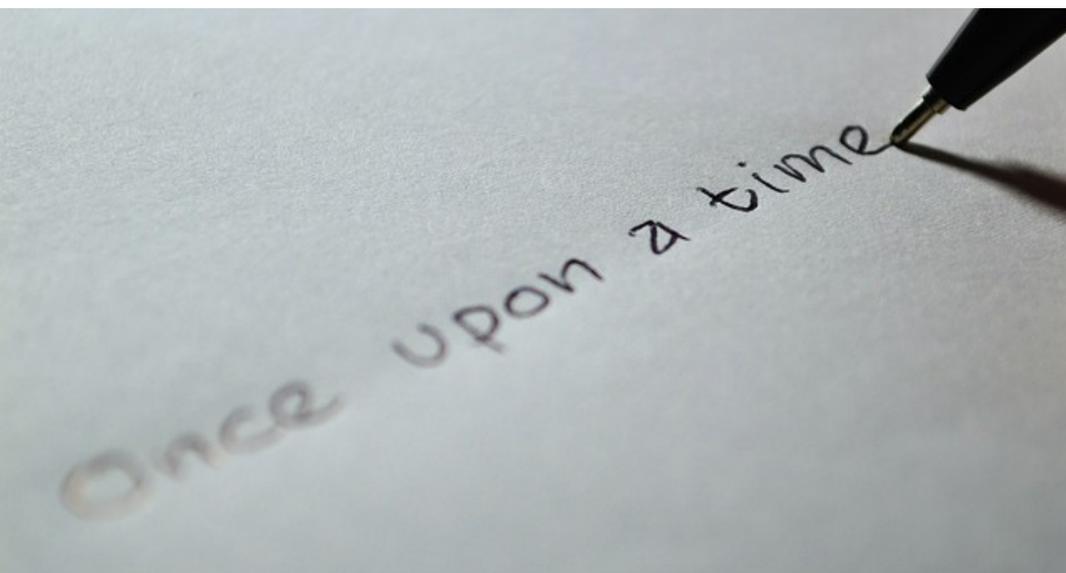
- Définition du Storytelling.
- Comprendre l'intérêt et les mécanismes du Storytelling pour booster votre relation client : Copywriting et psychologie humaine.
- Cerner les points d'attention de votre public cible : besoins, problèmes.
- Comprendre l'importance des neurones miroirs.
- Intégrer les règles de rédaction propres au Storytelling suivant votre support de destination (à propos de site Internet, résumé de profil LinkedIn, fiche produit) et les contraintes liées à la rédaction sur le web.

## LA FORMATRICE

### Emmanuelle DURIEUX

Créatrice de liens par le conseil et la formation en stratégie de communication web et leviers d'influences pour booster l'activité des entreprises.

Elle accélère la réussite des entreprises et entrepreneurs par l'optimisation holistique de leur communication digitale.



### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Une méthodologie unique pour extraire vos ingrédients de différenciation
- Une introduction à des outils de lâcher prise et de réflexion intuitive
- L'approche SB7 pour un argumentaire client percutant
- Un partage et une réflexion collective
- Des recommandations sur-mesure
- Supports digitaux utilisés pendant la formation : Google Slide, Klaxoon



### ÉVALUATION ET SUIVI

Test QCM en ligne de fin de formation pour valider les acquis et rappeler les 10 points clés du Storytelling d'entreprise



### PRÉ-REQUIS

Avoir son offre de produits ou services claire et établie