COMMERCIAL - VENTES

Storytelling commercial : construire son récit, l'incarner et marquer le client

Les présentations commerciales se ressemblent toutes : historique de la société chiffres clés liste de références. Le client écoute poliment puis retient surtout le prix. Les arguments techniques s'effacent dès la sortie de la salle et la mémoire de l'entretien tient à peu de chose. Ces 14 heures apprennent à construire des récits courts au service de la vente : récit d'origine histoire de client transformation obtenue. Les participants écrivent leurs propres récits les racontent devant le groupe et travaillent la voix le rythme et les silences. Le contenu se distingue d'un travail général sur la persuasion en se concentrant sur la matière narrative.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux ingénieurs d'affaires consultants et dirigeants amenés à présenter leur offre en clientèle.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les récits disponibles dans son entreprise et son portefeuille
- Structurer une histoire autour d'une situation d'un obstacle et d'une issue
- Choisir le récit adapté au moment de l'entretien
- Raconter une histoire de client en moins de trois minutes
- Relier chaque récit à un argument commercial précis

03 Programme détaillé

M1 Pourquoi un récit porte plus qu'un argument

- Ce que le client retient
- Mémorisation d'une information portée par une histoire
- Limites d'une présentation centrée sur l'entreprise
- Types de récits utiles en situation de vente
- Repérage de la matière narrative existante
- À retenir : Un client oublie une liste de fonctionnalités mais retient l'histoire d'un client qui lui ressemble.

M2 Construire ses récits

- La charpente avant les mots
- Situation initiale obstacle et issue
- Choix du personnage auquel le client s'identifie
- Détails concrets qui rendent le récit crédible
- Chute reliée à l'argument commercial visé
- Atelier : Chaque participant écrit le récit d'un client accompagné puis le soumet au groupe.

M3 Incarner et raconter

- La voix fait la moitié du travail
- Rythme pauses et variations d'intensité
- Regard et occupation de l'espace
- Gestion du trac et des débuts hésitants
- Adaptation à un auditoire restreint ou nombreux
- Mise en situation : Chacun raconte son récit devant le groupe puis revoit son passage filmé.

M4 Placer le récit dans l'entretien

- Raconter au bon moment
- Récit d'ouverture pour créer le lien
- Histoire de référence en réponse à une objection
- Récit de projection avant la conclusion
- Constitution d'une banque de récits partagée dans l'équipe
- Cas pratique : Un entretien est joué avec obligation de placer deux récits aux moments choisis.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr