COMMUNICATION ORALE : RENFORCER SON IMPACT

Storytelling : construire un récit, incarner son message et marquer les esprits

Un argumentaire juste et bien documenté s'oublie en quelques heures. Les chiffres s'effacent et les messages se confondent avec ceux de la présentation précédente. Ce que l'auditoire retient, ce sont les situations concrètes et les personnes qu'on lui a fait voir. Deux jours pour apprendre à construire et à raconter une histoire au service d'un message professionnel : choix du récit, structure narrative, personnages et tension, puis interprétation à l'oral. Chaque participant construit et raconte devant le groupe deux récits tirés de son activité.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € 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
Communicants commerciaux managers formateurs et porteurs de projet qui doivent rendre leur message mémorable

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 le message que le récit doit servir
- Choisir une histoire adaptée à l'auditoire et au contexte
- Construire un récit avec une situation de départ une tension et une issue
- Incarner des personnages et des détails concrets qui rendent le récit crédible
- Raconter son histoire à l'oral en tenant l'attention jusqu'à la chute

03 Programme détaillé

M1 Pourquoi raconter

- Le récit au service d'un message
- Ce que la mémoire retient d'une histoire et d'un argument
- Message central et promesse du récit
- Contextes où le récit est pertinent et ceux où il dessert
- Repérage d'histoires dans son propre parcours
- Atelier : Collecte individuelle de cinq situations vécues susceptibles de devenir des récits

M2 Construire la trame

- Une situation une tension une issue
- Situation initiale et élément déclencheur
- Obstacle tension et point de bascule
- Issue et enseignement rattaché au message
- Longueur et rythme selon le temps disponible
- Cas pratique : Construction de la trame d'un récit en quatre étapes à partir d'une situation collectée

M3 Donner chair au récit

- Les détails font la crédibilité
- Personnages et point de vue adopté
- Détails concrets lieux gestes et paroles rapportées
- Dialogue et discours direct
- Usage des chiffres à l'intérieur d'un récit
- Atelier : Enrichissement d'un récit trop abstrait par l'ajout de personnages et de détails concrets

M4 Raconter devant un public

- Le récit se joue autant qu'il s'écrit
- Attaque du récit et installation du cadre
- Rythme silences et variation de la voix
- Regard et gestes pendant la narration
- Enchaînement entre le récit et le message professionnel
- Mise en situation : Récit de trois minutes devant le groupe suivi d'un retour sur ce qui a été retenu

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 1 590 € 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 26/09/2026. 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