

INFLUENCER

Prendre la parole avec assurance, structurer un pitch efficace, maîtriser les techniques d'expression orale.

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

Intitulé de la formation

INFLUENCER

Catégorie / Domaine

Prise de Parole — Action de formation

Type d'action

Action de formation

Organisme dispensateur

Storyselling Lab — Market Distribution Conseil (MDC) — Organisme certifié Qualiopi

Durée totale

7 heures (1 jour)

Format

1 journée en présentiel — 4 à 10 participants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Se connecter à son public et adapter son message à son interlocuteur
- Structurer un pitch efficace en 3 à 4 temps
- Maîtriser les 7 ressorts du storytelling professionnel
- Maîtriser les techniques d'expression orale : voix, corps, présence
- Transformer le stress en énergie et gérer la prise de parole avec aisance

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Toute personne amenée à pitcher, présenter ou prendre la parole en interne ou en externe : managers, experts, commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis. Formation accessible à tout niveau d'expérience orale.

Délai d'accès

Entre 2 et 6 semaines selon la date de la demande et les disponibilités du calendrier.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalité

Présentiel

Effectif

4 à 10 participants par session

Répartition pédagogique

75% de mise en pratique sur cas réels — 25% d'apports théoriques

Méthodes mobilisées

- Prises de parole filmées avec visionnage et débrief
- Exercices de structuration narrative
- Travail sur des sujets réels apportés par les participants

Outils propriétaires SSL

- Matrice de scénario
- Les 7 ressorts du storytelling
- 3x3 de la prise de parole
- Courbe de la posture
- Les 3 positions

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Structurer son pitch et s'exprimer avec impact

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Ce qui rend un message convaincant : se connecter à son public (1 h)

Théorie : La dynamique relationnelle : du Je vers le Vous

Théorie : Comprendre ce qui rend une histoire convaincante

Outil SSL : Matrice de scénario

Exercice : Le feu d'artifice · Cas ludiques en groupe

Mise en pratique : Chaque participant écrit son message en 3 temps sur un cas réel.

■ Structurer et écrire un pitch efficace (2 h)

Théorie : Approfondir la structure narrative en 4 temps

Théorie : Les 7 ressorts du storytelling pour capter l'attention

Outil SSL : Matrice de scénario · Les 7 ressorts du storytelling

Exercice : Trigger : réécriture d'un message plat en message engageant

Mise en pratique : Chaque participant écrit 2 démarrages de pitch alternatifs.

■ Corps, voix, présence : s'exprimer clairement et avec aisance (3 h)

Théorie : Les 3 dimensions de la présence orale : mental, physique, connexion

Théorie : La voix et le corps comme outils de conviction

Théorie : Transformer le stress en énergie

Outil SSL : 3x3 de la prise de parole · Courbe de la posture

Exercice : Passage oral filmé de chaque participant

Mise en pratique : Feedbacks du formateur et du groupe. Visionnage avant/après. Plan de progression.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique en début de formation (questionnaire de positionnement)
- Exercices pratiques évalués au fil de la formation
- Évaluation finale : Passage oral filmé (version finale) avec comparaison avant/après
- Questionnaire de satisfaction à chaud (J) et à froid (J+30)

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap

Contact disponible sur demande — email : [à compléter] — tél. : [à compléter]

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Tout besoin d'adaptation (accessibilité des locaux, supports adaptés) est étudié en amont de l'inscription sur simple demande auprès du référent handicap.

TARIFS ET FINANCEMENT

Tarif

Intra-entreprise : sur devis selon effectif et configuration — Inter-entreprises : nous contacter

Financement

Finançable via OPCO (plan de développement des compétences) — CPF exclu — Devis sur demande

Document optimisé pour import IA Digiforma — Storyselling Lab — Juin 2026