

Storytelling

pour la vente

Une formation-workshop de 2 jours

Compétences visées et évaluées :

Etre en capacité de formaliser des histoires efficaces et de les transposer dans le processus de vente
Savoir décliner ses histoires sous différents formats : court, long, à l'oral, sous forme d'études de cas, de présentations PowerPoint...
Acquérir des réflexes durables de storytelling

• Où introduire du storytelling dans le processus de vente ?

La démarche traditionnelle de vente

Quelle place pour le storytelling dans le processus ?

Quelle stratégie adopter : quels storytellings doivent être mis en place ?

Répondre aux objections avec le storytelling : quels types d'histoires utiliser ?

• Les différents types de storytelling pertinents dans le processus de vente :

Les expériences clients : success stories de la relation client

Les expériences utilisateurs : stories d'utilisation du produit

Les études de cas

Comment questionner les acteurs clés pour obtenir des histoires

Comment sélectionner les meilleures histoires

Organiser sa base de données d'histoires pour une utilisation facile et intuitive

• Equilibrer le storytelling :

Etre factuel

Etre également émotionnel

Etre en plus sensoriel

Maîtriser le niveau de détails

Utiliser les métaphores pour clarifier ce qui est complexe

• Focus sur le storytelling lors d'un entretien de vente :

Maîtriser l'histoire : reformuler le besoin du client sous forme d'histoire, l'histoire qu'il a envie de vivre

Maîtriser la voix

Maîtriser le langage du corps

• Focus sur l'utilisation de présentations PowerPoint narratives dans la démarche de vente :

Harmoniser le contenu narratif et le design

• Utiliser le storytelling pour travailler l'expérience client

Public

Cadres et managers commerciaux, équipes de vente tous secteurs

Durée et tarif

2 jours (14h)
En intra France entière
2980€HT

Les + pédagogiques

- Mise en pratique directement sur les enjeux réels des participants pour produire des contenus réellement utilisables
- Deux jours pour bien appliquer les techniques dans ses projets
- Utilisation de jeux de rôles
- Fourniture d'un mode d'emploi

Suivi et évaluation

Exercices, autoévaluation des acquis
Attestation de présence et de fin de formation

Profil de l'intervenant

Stéphane Dangel travaille dans le storytelling depuis plus de 10 ans. Auparavant, il a travaillé dans des entreprises industrielles, commerciales et de services en support d'équipes de vente et dans le marketing opérationnel.

Renseignements : 06 83 54 22 78 - contact@storytellingfrance.com

Stéphane Dangel
consultant

Storytelling en France