

Dynamiser votre stratégie de communication avec le storytelling

L'art de raconter une histoire avec force et donner envie s'appuie sur des techniques qui transforment un discours de marque pour la rendre empathique et convivente. Cette formation complète de deux jours apporte les clefs pour manier une approche narrative qui permet de se démarquer.

OBJECTIFS

- Comprendre le concept du storytelling et identifier des thèmes porteurs
- Changer la relation marque/consommateur
- Intégrer le storytelling dans une stratégie à long terme

PROGRAMME

Comprendre le concept de storytelling

- Connaître les origines et les avantages du storytelling
- Repérer les 5 principes de narration
- Connaître les techniques de storytelling
- S'inspirer des meilleurs story-tellers
- > Best practices de marques de référence, outils de narration reconnus, vidéos et retours sur les bonnes pratiques

Savoir utiliser les opportunités du storytelling

- Utiliser les canaux traditionnels en print, en média et sur le point de vente
- Différencier brand content et storytelling
- Devenir son propre story-teller (personal branding)
- Ecrire ou faire écrire son storytelling avec les réseaux sociaux
- Faire face à une crise en s'appuyant sur un story-teller
- Mener une politique RH intégrant les techniques du storytelling
- > Approche du personal branding, repérage de blogs influents et référents, outils adaptés à chaque canal

Mettre en place du storytelling

- Organiser des workshops en interne
- Faire le choix d'une agence spécialisée ou briefier son agence
- Identifier ce qui fera le récit de l'histoire de son entreprise, du fondateur, de la marque, du produit.
- Brainstormer et synthétiser pour raconter LA bonne histoire
- Utiliser la technique du scénario
- > Techniques d'écriture, technique du mindmapping : expérimenter les méthodes pour se les approprier

Partager, diffuser, péreniser

- Inciter à participer à la création de contenus qui participent au storytelling
- Développer une stratégie favorisant l'engagement et le partage
- Concevoir son plan d'action
- S'engager sur un rythme de publication et s'y tenir

 **2 jours**

prix par participant

1 460 € HT

code formation : EC04

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Ateliers créatifs à partir de cas de grandes marques ayant construit leur identité en s'appuyant sur le storytelling
- Brainstorming et travail en binôme pour faire raconter les éléments à exploiter de l'histoire de sa marque

POUR QUI ?

- Responsables et chargés de communication/marketing
- Responsables RH
- Toute personne amenée à travailler sur la stratégie de communication interne ou externe

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 8-9 avr. 2025
- 13-14 mai 2025
- 17-18 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 7-8 oct. 2025
- 18-19 nov. 2025
- 2-3 déc. 2025

- Créer une relation à long terme entre la marque et le consommateur : 30 cas d'école
 - Améliorer sa notoriété et son chiffre d'affaires
- > Tableau de bord, planning, communication interne favorisant l'engagement.
Chaque participant repart avec son "kit du parfait story-teller"

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)