

PROGRAMME DE FORMATION :

## LE STORYTELLING AU SERVICE DE LA VENTE ET DU MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Développer sa stratégie commerciale



**Visez le sommet.  
Formez vos équipes.**

### Publics

Collaborateurs des services ventes, commercial et marketing souhaitant renforcer leur pouvoir de conviction.

### Pré-requis

Aucun

### Durée

1, 2 à 3 jours  
Modulable selon votre projet et vos réalités

### Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT  
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

### Modalités

Intra / Inter entreprises  
Présentiel / distanciel

## OBJECTIFS

Les faits convainquent, les histoires engagent. Dans un environnement B2B/B2C où les acheteurs sont surinformés et les offres de plus en plus proches, le storytelling est devenu un avantage concurrentiel décisif. Cette formation donne aux équipes ventes, commerciales et marketing les clés pour construire des récits puissants et authentiques au service de la vente, de la présentation de projets, de la promotion des produits et de la relation client et pour les délivrer avec naturel, conviction et impact dans chaque situation professionnelle.

- Comprendre les mécanismes cognitifs et émotionnels qui font la puissance du storytelling.
- Identifier et formuler la proposition de valeur sous forme de récit engageant.
- Maîtriser les structures narratives éprouvées et les adapter à chaque contexte professionnel.
- Construire des histoires clients convaincantes : témoignages, cas d'usage, preuves par l'exemple.
- Utiliser le storytelling dans les situations de vente, de négociation et de présentation.
- Intégrer le storytelling dans les supports marketing : contenus, campagnes, réseaux sociaux.
- Délivrer ses récits avec aisance, spontanéité et impact à l'oral comme à l'écrit

PROGRAMME DE FORMATION :

## LE STORYTELLING AU SERVICE DE LA VENTE ET DU MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Développer sa stratégie commerciale



Visez le sommet.  
Formez vos équipes.

### Publics

Collaborateurs des services ventes, commercial et marketing souhaitant renforcer leur pouvoir de conviction.

### Pré-requis

Aucun

### Durée

1, 2 à 3 jours  
Modulable selon votre projet et vos réalités

### Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT  
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

### Modalités

Intra / Inter entreprises  
Présentiel / distanciel

## CONTENU

### Module 1 : Pourquoi les Histoires Convainquent Mieux que les Arguments

- Les neurosciences au service de la persuasion : comment le cerveau traite les récits.
- L'émotion comme vecteur de mémorisation et de décision d'achat en B2B/B2C.
- Storytelling vs argumentation classique : quand utiliser l'un, quand combiner les deux.
- Les grandes erreurs à éviter : le récit trop long, trop centré sur soi, sans tension ni résolution.

### Module 2 : Les Structures Narratives Fondamentales

- Le schéma héros-problème-solution : la structure universelle de la narration persuasive.
- Le plan en trois actes : contexte, tension, résolution - appliqué au discours commercial.
- La méthode SCQA (Situation, Complication, Question, Answer) pour cadrer un récit professionnel.
- La structure « Avant / Pendant / Après » pour valoriser la transformation apportée.

### Module 3 : Trouver et Formuler Son Histoire

- Identifier les histoires à valeur ajoutée cachées dans son expérience terrain et ses relations clients.
- Formuler la proposition de valeur sous forme de récit clair, mémorable et différenciant.
- Construire une banque d'histoires personnelles et collectives réutilisables en toute situation.
- Adapter le niveau d'émotion, de détail et de technicité selon son interlocuteur.

PROGRAMME DE FORMATION :

## LE STORYTELLING AU SERVICE DE LA VENTE ET DU MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Développer sa stratégie commerciale



Visez le sommet.  
Formez vos équipes.

### Publics

Collaborateurs des services ventes, commercial et marketing souhaitant renforcer leur pouvoir de conviction.

### Pré-requis

Aucun

### Durée

1, 2 à 3 jours  
Modulable selon votre projet et vos réalités

### Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT  
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

### Modalités

Intra / Inter entreprises  
Présentiel / distanciel

## CONTENU

### Module 4 : Le Storytelling au Service de la Vente et de la Négociation

- Ouvrir un entretien de vente avec une histoire qui crée l'attention et l'engagement.
- Utiliser les cas clients et les témoignages comme preuves sociales narratives.
- Répondre à une objection par une histoire plutôt que par un contre-argument.
- Conclure une vente avec un récit qui projette le client dans sa réussite future.

### Module 5 : Le Storytelling dans les Présentations et les Réunions

- Structurer une présentation produit, une réunion client ou un pitch projet autour d'un fil narratif.
- Ouvrir avec une accroche narrative qui capte immédiatement l'attention de l'auditoire.
- Rythmer sa prise de parole avec des anecdotes, des chiffres mis en histoire, des métaphores.
- Improviser et rebondir avec aisance lorsque le contexte ou les questions l'exigent.

### Module 6 : Le Storytelling au Service du Marketing de Contenu

- Intégrer le storytelling dans les supports marketing : fiches produits, brochures, présentations commerciales.
- Construire des contenus narratifs pour LinkedIn et les réseaux sociaux B2B/B2C : posts, articles, témoignages.
- Rédiger des études de cas clients qui donnent envie de lire et de décider.
- Utiliser l'IA générative pour accélérer la production de contenus narratifs sans perdre l'authenticité.

PROGRAMME DE FORMATION :

## LE STORYTELLING AU SERVICE DE LA VENTE ET DU MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Développer sa stratégie commerciale



Visez le sommet.  
Formez vos équipes.

### Publics

Collaborateurs des services ventes, commercial et marketing souhaitant renforcer leur pouvoir de conviction.

### Pré-requis

Aucun

### Durée

1, 2 à 3 jours  
Modulable selon votre projet et vos réalités

### Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT  
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

### Modalités

Intra / Inter entreprises  
Présentiel / distanciel

## CONTENU

### Module 7 : Le Storytelling de Marque : raconter la marque

- Comprendre le brand storytelling : quelle est l'histoire de la marque, ses valeurs, sa mission, sa vision ?
- Incarner le récit de marque dans chaque point de contact client : discours, supports, posture.
- Aligner les histoires individuelles des collaborateurs sur le récit global de l'entreprise.
- Co-construire un récit de marque partagé, cohérent et inspirant pour toutes les équipes.

### Module 8 : Délivrer ses Histoires avec Impact à l'Oral et à l'Écrit

- Les techniques de narration orale : rythme, silences, intonation, regard, gestuelle.
- Écrire avec fluidité et naturel : trouver sa voix, éviter le jargon, privilégier le concret.
- S'entraîner à raconter en 30 secondes, 2 minutes et 5 minutes selon les contextes.
- Recevoir et intégrer les feedbacks pour affiner son style narratif personnel.

PROGRAMME DE FORMATION :

## LE STORYTELLING AU SERVICE DE LA VENTE ET DU MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Développer sa stratégie commerciale

### Inclus dans chacune de nos formations

#### Entretien Expert

Nous analysons et co-construisons des solutions adaptées. 1ère étape de l'ascension ! En mode guide

#### Plan d'Action Participant

Nous individualisons nos préconisations pour une amélioration de vos pratiques quotidiennes, en mode conseil

#### Kit Outils

Nous vous armons, pour la mise en pratique, en mode ninja

#### SAV

Nous ne vous lâchons pas, pour le passage à l'action dans la durée, en mode accompagnement

#### Hotline

Nous sommes à votre écoute, telles une oreille et une épaule disponibles, en mode coach

#### Goodies

Nous vous gâtons, pour le plaisir d'offrir, de l'utile pas de futile, en mode bienveillant

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

### Méthodes pédagogiques

- Active
- Participative
- Expérientielle
- Démonstrative
- Interrogative
- Expositive
- Innovante
- Collaborative
- Pratique
- Orientée terrain

### Moyens pédagogiques

- Tableau blanc / Paper board
- Ecran ou moyen de vidéo-projection
- PC et moyens apprenants
- Jeux pédagogiques
- Supports de cours
- Exercices, cas pratiques
- Mises en situation
- Tests, QCM

**Chez Bimalaya, la formation ne s'arrête pas à 17h !  
Nous assurons un suivi post-formation et vous accompagnons  
dans la réalisation et la réussite de vos projets.**

PROGRAMME DE FORMATION :

## LE STORYTELLING AU SERVICE DE LA VENTE ET DU MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Développer sa stratégie commerciale



**Visez le sommet.  
Formez vos équipes.**

**CONTACTEZ-NOUS !**

✉ [contact@bimalaya.fr](mailto:contact@bimalaya.fr)

☎ 02 47 45 12 07

🌐 [www.bimalaya.fr](http://www.bimalaya.fr)



### ÉVALUATION

---

La progression et l'évaluation des acquis est primordiale chez Bimalaya, les compétences des apprenants sont évaluées tout le long du processus d'apprentissage.

AVANT : questionnaire et évaluation préformation

PENDANT : mises en pratique, tests, QCM

APRES : questionnaire et évaluation postformation

### ACCOMPAGNEMENT

---

Chez Bimalaya, l'accompagnement est global, auprès des apprenants, auprès des entreprises, auprès des partenaires et institutionnels.

AVANT : entretien qualitatif et co-construction du sur-mesure

PENDANT : facilitation des process administratifs

APRES : suivi dans la durée garanti

**Bimalaya s'engage à offrir des programmes de qualité avec une approche efficace, transparente et respectueuse pour accompagner vos salariés dans leur ascension jusqu'à leurs objectifs professionnels.**

# Bimalaya

Visez le sommet.  
Formez vos équipes.

Merci pour l'intérêt que vous portez à nos formations.

Nous vous rappelons que tous nos programmes de formation sont transmis à titre indicatif et feront l'objet d'une éventuelle adaptation à vos contextes, réalités, projets et enjeux.

**À bientôt  
pour une nouvelle ascension !**

[www.bimalaya.fr](http://www.bimalaya.fr)

