

## RACONTER UNE HISTOIRE QUI CAPTIVE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Structurer le storytelling de son entreprise
- Mettre en place des messages cohérents avec son storytelling
- Utiliser le storytelling pour captiver ses prospects

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Analyse et schéma de la méthodologie à appliquer
- Atelier par groupe : À partir d'une marque donnée et créer une stratégie de storytelling cohérente

### OUTILS

Vidéo, Campagne publicitaire, Powerpoint, table ronde, papiers, stylos



Public : professionnels du tourisme en Bourgogne-Franche-Comté

Effectif : 4 à 12 bénéficiaires



2 journées de 7 heures

### PRÉREQUIS



- Bonne utilisation de l'informatique
- Bonne utilisation de Teams (pour les formations à distance)
- Bonne utilisation / bases Internet
- Adresse mail valide
- (Beaucoup de) motivation !!!

### MÉTHODE D'ÉVALUATION

L'atteinte des objectifs sera évaluée par un quizz d'évaluation des connaissances (initial) et une évaluation finale.

### MODALITÉS D'ACCÈS

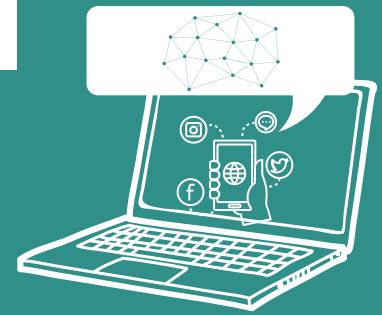
Cette formation est organisée en fonction des demandes.

### ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nous consulter au préalable, nous envisagerons l'accès et les adaptations éventuelles.

### Matériel :

Ordinateur > pour tous les modules  
Téléphone



## RACONTER UNE HISTOIRE QUI CAPTIVE

### JOURNÉE 1 7 HEURES

1 heure > Présentation storytelling : objectifs, enjeux, message

2 heures 30 > Identification des usages possibles et intérêts, exemples et analyse de storytellings existants (photos, vidéos, packagings, etc.)

1 heure > Pause déjeuner

1 heure > Identification des usages possibles et intérêts

1 heure 30 > Schéma / méthodologie : comment créer une campagne de storytelling

1 heure 30 > Analyse et schéma de la méthodologie à appliquer

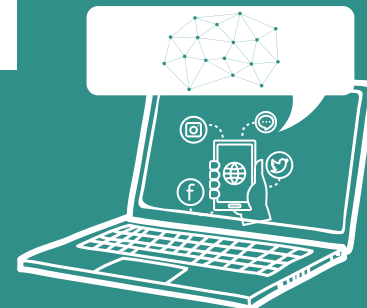
### JOURNÉE 2 7 HEURES

2 heures > Adapter le storytelling en fonction du canal de communication et de la cible

1 heure 30 > Présentation stratégies transmédia et cross media appliquées au storytelling

1 heure > Pause déjeuner

3 heures 30 > Atelier par groupe : À partir d'une marque donnée et créer une stratégie de storytelling cohérente



## RACONTER UNE HISTOIRE QUI CAPTIVE

### Tarifs :

Modalité	Prix pour l'inscription d'un bénéficiaire en euros HT
Distanciel synchrone	380
Présentiel synchrone	600

Tarifs dégressifs en fonction du nombre de bénéficiaires inscrits à la session :

- 4 participants : 0%
- 6 participants : -10%
- 8 participants : -15%
- 10 participants : -20%
- 12 participants : -25%



Alliance C  
2 allée des Pommiers 44240 La Chapelle sur Erdre  
SIREN : 432156560  
Numéro d'activité de formation : 52440435044