

Le Storytelling

Les 17 et 18 janvier 2023, de 09h00 à 16h00

Faites du Storytelling un atout pour marquer les esprits !

Se mouvoir des techniques narratives pour provoquer l'acte d'achat B2B, c'est utilisé le Storytelling comme méthode de communication qui s'apparente à celle des récits.

Les études ont montré que les individus oublient ce qu'on leur dit mais ils gardent à l'esprit ce qu'une histoire a pu leur faire ressentir.

C'est pourquoi les entreprises attachent de plus en plus d'importance à former leurs équipes commerciales à renforcer l'impact de leur présentation orale chez leurs clients en racontant une histoire captivante liée à leur activité (marque, produits, services, solutions) de manière à retenir leur attention et surtout de la garder, ainsi en tirer les avantages suivants :

- Eveiller la curiosité
- Créer chez les clients un sentiment de confiance
- Susciter l'acte d'achat
- Augmenter leur taux d'engagement
- En faire de vos clients vos ambassadeurs

OBJECTIFS :

Les participants auront l'opportunité :

- De comprendre, pourquoi il est judicieux d'utiliser le Storytelling dans la vente B2B ou pour fédérer,
- D'apprendre l'art de raconter une histoire vraie inspirée du vécu ou construite dans le seul but de marquer les esprits,
- D'apprendre à développer une communication plus attractive grâce à l'accroche narrative,
- De faire du storytelling un fait marquant dans une présentation en public.

PUBLIQUE CIBLE :

- Aux sales managers
- Aux commerciaux
- Aux managers & Dirigeants

Tous ceux qui souhaitent enrichir leur communication avec le storytelling dans le but de capter l'attention, donner envie à leurs clients de passer à l'acte, mettre leurs équipes en mouvement et à tous ceux qui souhaitent apprendre à faire une présentation captivante et mémorable

Méthodologie :

Cet atelier se déroule en deux jours consécutifs.

- Le premier jour est dédié aux techniques de storytelling accompagnés d'exercices
- Le deuxième jour est dédié à la mise en pratique des enseignements reçus. Chaque participant préparera son histoire B2B et la présentera en public (aux autres participants)

Contenu et programme

L'atelier se déroulera autour des principaux volets

- Introduction à la genèse du storytelling
- Les conditions d'une bonne histoire
- Comment construire une histoire qui vend ?
- Quand utiliser le storytelling ?
- Mise en pratique

L'AHK Algérie, en collaboration avec TRUSTED ADVISER, Sales & Business Development Consulting vous donne l'occasion d'en savoir plus lors d'une présentation prévue les **17 et 18 janvier 2023**, de **09h00** à **16h00** au siège de l'AHK Algérie.



Le storytelling ça s'apprend



Pour vous inscrire veuillez remplir la fiche d'inscription téléchargeable [ICI](#) et la retourner par e-mail à l'adresse suivante : communication@ahk-algerie.org au plus tard 48h avant la date de la présentation.

Adresse : 04 Chemin Al Bakri (ex Mackley) Dar Nour Sadek, Ben Aknoun, Alger, Algérie
 Tél. : +213 560 642 331
 E-mail : communication@ahk-algerie.org