

**Catalogue •
interactif**



about • art

Le storytelling pour être unique

Notre expertise :

Identifier, formuler et transcrire votre identité en une phrase (territoire de marque).
Harmoniser vos outils de communication (en interne comme en externe).

Notre métier :

Le Storytelling Marketing :
Nous travaillons en création, formation et ateliers conférence.

Notre exclusivité :

Le Pitch Magique en trois étapes.

Nos atouts

Ecoute et sensibilité
Maïeutique des mots



about • art



I. <u>Notre métier : le Storytelling Marketing</u>	Page 4
II. <u>Nos formations :</u>	Page 5
1. <u>Comment créer votre Pitch Magique</u>	Page 6
2. <u>Identifier puis formuler votre plus-value / en une phrase</u>	Page 7
3. <u>Les essentiels du storytelling marketing</u>	Page 8
4. <u>Le B.a.-ba de la communication efficace</u>	Page 9
5. <u>Communiquer efficacement au téléphone</u>	Page 10
III. <u>Notre exclusivité : Le Pitch Magique</u>	Page 11
IV. <u>Atelier et Conférence</u>	Page 12

I. Notre métier : Le Storytelling Marketing

Le Storytelling est une technique d'écriture puissante qui permet de séduire, créer des émotions, faire rêver, rassurer, impacter.

Ce, quel que soit votre support de diffusion :

- Communiqué de presse
- Mémoire technique (réponses à appel d'offre)
- Livret d'accueil
- Site web
- Discours
- ...

II. Nos formations

Nos 5 formations ont un dénominateur commun : créer et optimiser la relation avec vos clients.

Cliquez sur une formation pour en découvrir le contenu

1. Créer votre Pitch attractif, séduisant, efficace

2. Identifier puis formuler votre plus-value

3. Les essentiels du Storytelling Marketing

4. Les B.a.-ba de la communication

5. Communiquer efficacement au téléphone

Nos formations sont modulables en fonction de vos besoins.

About'Art est organisme de formation référencé Datadock
numéro de déclaration d'activité 82691418369 / Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état



sommaire



1. Créer votre pitch séduisant, attractif, efficace

Objectif :

Être efficace et cohérent dans la présentation de votre entreprise.

Étapes :

- Votre ADN :

- Pourquoi l'ADN et les valeurs de l'entreprise fondent les atouts essentiels pour attirer les prospects ?
- Comment formuler les valeurs, la culture et la différence de l'entreprise ?
- Pourquoi et comment se différencier de ses concurrents ?

- Création du Pitch :

Comment être clair, concis et impactant ?

- Comment construire une présentation qui évoque des images et donne du sens ?
- Comment transmettre ces valeurs à vos clients ou collaborateurs ?

➤ Mise en situation :

- Quels sont les exercices pratiques et ludiques pour être à l'aise avec votre présentation ?
- Comment une même présentation peut se décliner sur tous supports de communication ?

Durée : 3 jours

Accompagnement : individuel / Semi individuel (2 à 6 personnes)



2. Identifier puis formuler votre plus-value en une phrase

Objectif :

Identifier puis formuler votre différence, transcrire votre plus value en une phrase

Étapes :

- Les trois acteurs de la construction du message
- Zoom sur l'émetteur : vous !
- Exercices simples et ludiques pour identifier votre différence
- Transcription de votre plus value en une phrase

Durée : 1 jour

Accompagnement : individuel / Semi individuel (2 à 6 personnes)



3. Les essentiels du storytelling marketing

Objectifs :

Connaître les principes du storytelling. Savoir comment et pourquoi l'utiliser.

Étapes :

- **Connaître les principes du Storytelling :**

- Qu'est ce que le storytelling, quelle méthodologie adopter pour l'adapter au contexte marketing ?
- Quelles sont les trois étapes à respecter pour rendre cette méthodologie simple à utiliser ?
- Pourquoi et comment le storytelling parle à nos deux hémisphères cérébraux et ainsi augmente votre auditoire ?
- Pourquoi est-il un outil efficace pour vous différencier ?

- **Sachez comment et pourquoi l'utiliser :**

- Comment son utilisation crée t-il une cohésion dans la communication interne ?
- Pourquoi et comment son utilisation augmente les performances d'un manager ?
- Comment choisir le support de communication le plus adapté au développement de votre activité ?
- Comment le storytelling s'adapte à tous vos supports de diffusion ? (site, plaquette, inauguration, événements)
- Comment il peut-être un outil efficace pour faciliter la prise de parole en public ?

➤ Mise en situation

Durée : 2 jours

Accompagnement : individuel / Semi individuel (2 à 6 personnes)



4. Les B.a.-Ba de la communication

Objectif :

Dotez-vous d'un maximum d'outils pour être à l'aise et efficace dans votre communication

Étapes :

- Préparation :

- schéma de base (émetteur / Message / récepteur),
- Vos objectifs et comment les atteindre ?

- Création :

Construire votre message en trois étapes : que dire ? Pourquoi ? Comment ?

- Transmission :

- À l'oral : voix / Posture / Emotions
- À l'écrit : le plan pour passer toujours le même message, quelle que soit la cible.

➤ Mise en situation

Durée : 2 jours

Accompagnement : individuel / Semi individuel (2 à 6 personnes)



5. Communiquer efficacement au téléphone

Objectifs :

Apprentissage des techniques de base pour répondre efficacement au téléphone

Étapes :

- En amont :

Analyse de situations dans vos locaux

- En théorie :

Apprentissage des 8 astuces pour être efficace

➤ **Mise en situations :**

Cas pratiques

Durée : 2 jours

Accompagnement : individuel / Semi individuel (2 à 6 personnes)

III. Notre exclusivité : Le Pitch Magique en trois étapes

Nous lui laissons la parole car il sait très bien se présenter lui-même !

Qui suis-je ?

Je m'appelle Pitch Magique. Je suis la présentation synoptique et marketing de votre société. Avec moi, vous avez un outil « tout en un » : les mots pour séduire vos clients, une cohérence de message et la base des contenus de tous vos supports de communication. C'est magique !

Quelles sont les trois étapes ?

- ✓ Identifier votre différence Marketing => ainsi je crée votre territoire de marque.
- ✓ Rédiger pour expliquer votre métier et raconter votre différence => pour entrer en résonance avec votre cible.
- ✓ Diffuser en m'exprimant avec un plan spécifique, des mots clé, un ton personnalisé => ainsi je me décline sur tous vos supports de diffusion.

Pourquoi Magique ?

Je suis un outil « tout en un » :

- Je constitue un seul message qui se décline sur tous les supports de diffusion.
- Je crée votre territoire de marque.
- J'harmonise l'ensemble de votre communication.
- Je suis efficace en externe comme en interne.

IV. Atelier et conférence « Créez votre Pitch Magique »

Nous organisons et /ou nous animons

Atelier découverte

Vous repartez avec votre différence nommée en une phrase.
6 participants maximum.

Conférence

Fabienne Lavastre
Tél. : 07 83 40 97 38
fabienne.lavastre@atoutart.fr

Loïc Bourdeau
Tél. : 06 58 62 95 81
loic@atoutart.fr

www.atoutart.fr

[sommaire](#) 