

Storytelling : Positionner sa marque et son entreprise dans le monde numérique («STORYT»)

À notre époque où les produits et les services ne font plus la différence, une chose compte plus que tout : l'art de raconter une histoire ! Vous et votre marque êtes les acteurs de récits de vente puissants que nous développerons dans cette formation.

Durée: 1 jour

Prix : 850.- excl. 8.1% TVA

Contenu

Introduction

- De la lueur du feu de camp à celle du smartphone : les histoires nous font vibrer depuis des millénaires - comment et pourquoi ?
- Découvrez comment sont construites les bonnes histoires et comment apporter de la structure à votre récit.

Chapitre 1 : Commencer une bonne histoire

- Pourquoi vous levez-vous le matin ? Les histoires fortes commencent avec une bonne motivation et un positionnement clair.
- Nous analyserons ensemble la situation de votre entreprise et élaborerons des positionnements possibles grâce auxquels vous vous distinguerez de vos concurrents. Vous apprendrez comment démarrer ce processus et le réaliser de manière autonome.

Chapitre 2 :

- Qui, comment et pourquoi ? Découvrez comment tirer des histoires captivantes de vos produits, services et de votre marque.
- Apprenez une méthode simple qui vous permet de développer des histoires intéressantes à partir des avantages de votre entreprise et appliquez ces récits en marketing.

Chapitre 3 :

- Film, image, texte : Comment transmettre votre histoire de manière convaincante
- Cohérence dans votre langage textuel et visuel
- Construction d'un article ou d'un post
- Média : contenus rédactionnels vs destinés aux relations publiques (RP)

Chapitre 4 :

- Des réseaux sociaux aux flyers en passant par le site web, de la prospection téléphonique à l'interview dans un journal.
- Découvrez les principes qui vous permettront d'adapter rapidement et facilement les histoires à différents canaux.

Conclusion

- Astuces, conseils et recommandations pour développer encore davantage vos compétences en storytelling de manière autonome.

Objectifs

- Savoir comment vendre vos produits et services grâce à des histoires puissantes
- Connexion de l'information avec des émotions
- Comprendre comment les récits doivent être construits pour susciter l'intérêt de votre public cible
- Savoir comment développer vos propres narratifs pour conquérir plus de clients

Public cible

Cette formation s'adresse aux propriétaires d'entreprise, aux indépendant.e.s, aux membres de direction, du marketing et de la vente. Elle s'adresse à toutes les personnes qui sont intéressées à augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise et à développer l'entreprise et qui désirent y contribuer activement.

Prérequis

Les participantes et participants doivent avoir du plaisir à effectuer leur travail. Ou être prêt.e.s à découvrir ce plaisir en suivant cette formation.

- [Réseaux Sociaux en Marketing & Communication \(«SMC»\)](#)
- [Rédaction pour Réseaux Sociaux \(«SFSM»\)](#)

Informations complémentaires

Veillez apporter votre propre ordinateur portable.

Vous pourrez ainsi sauvegarder directement les connaissances acquises et les appliquer immédiatement à votre activité professionnelle. Si vous ne possédez pas d'ordinateur portable, nous pouvons vous fournir un ordinateur. Une fois l'inscription à la formation effectuée, veuillez nous contacter à romandie@digicomp.ch.

Avez-vous une question ou souhaitez-vous organiser un cours en entreprise ?

Nous vous conseillons volontiers au +41 22 738 80 80 ou romandie@digicomp.ch. Retrouvez toutes les informations détaillées concernant les dates sur www.digicomp.ch/formations-digital-communication/marketing-digital/reseaux-sociaux/cours-storytelling-positionner-sa-marque-et-son-entreprise-dans-le-monde-numerique