

DL254D

BASES

20 minutes

Exonérés de TVA

Exemple de mise en pratique du storytelling : Elevator Pitch

Parcours «Réussir sa communication grâce au storytelling»

COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser le storytelling dans la gestion de projet de communication

PROGRAMME

D. EXEMPLE DE MISE EN PRATIQUE DU STORYTELLING : L'ELEVATOR PITCH

1. Techniques du storytelling pour vendre un projet ou faire sa promotion
2. Utiliser un temps court pour être impactant

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, gestionnaires de formation et webcocoons, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées.

Le webcocoons est un professionnel de l'assurance qui a pour mission de vous accompagner dans l'accomplissement de votre formation et donc dans l'acquisition de vos connaissances. Il est joignable par forum.

VALIDATION DES ACQUIS

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Validé la charte d'engagement pédagogique de la formation,
Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition. Téléchargé et consulté les fiches pratiques ou infographiques,
Réussi les évaluations dans les conditions mentionnées ci-dessous :

Évaluation intermédiaire :
Vous devez obtenir au moins 80% de bonnes réponses. Vous pouvez retenter autant de fois que vous le souhaitez votre questionnaire.

Évaluation finale :
Cette évaluation reprend l'ensemble des questions de votre formation. Vous devez obtenir cette fois-ci un score minimum de 80% de bonnes réponses. Là aussi, vous pouvez passer ce test autant de fois que vous le souhaitez.

Validation DDA :
Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances). Il relève en fine de la responsabilité de l'employeur de s'assurer de l'adéquation des formations avec les besoins des personnes concernées et, par là même, de la personnalisation des parcours de formation.

PUBLIC

- Cette formation s'adresse aux professionnels de l'assurance et de la distribution d'assurance qui souhaitent faire passer de manière percutante des messages à leurs équipes et, d'une manière plus large, leur auditoire.
- Aussi, elle intéressera tout particulièrement les chefs d'entreprise, les directeurs régionaux, animateurs d'un réseau commercial ou responsable de plateaux.

PRÉ-REQUIS

Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

Prérequis techniques :

- Navigateurs internet
- Chrome (2 dernières versions majeures)
- Firefox (2 dernières versions majeures)
- Edge (2 dernières versions majeures)
- Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)

Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

Logiciels :

- Lecteur PDF (pour les documents associés)
- Lecteur audio/vidéo
- Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)

Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

POINTS FORTS

Un module présenté par des experts du digital.

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie.

Une vidéo donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate.

Un quiz final permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.

Une fiche pratique pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main. De nombreux exemples illustrant les connaissances transmises.

FORMATEUR(S)

Depuis bientôt 20 ans, Anne-Claire Prévost travaille dans le domaine de la formation et de la formation digitale. Pour accompagner les besoins des structures et favoriser sa créativité, elle a utilisé de nombreux outils et techniques pour mettre ses idées « en scène ».

Elle vous partage aujourd'hui son regard sur l'utilisation de la carte mentale, dont elle se sert systématiquement lors de la conception d'une nouvelle formation.

Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.