

# Storytelling pour la Vente

## Guide pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

### Secteur

Entreprenariat

### Catégorie

Vente & Marketing

### Temps estimé

2 à 4 semaines

### Objectifs d'apprentissage



- Comprendre le pouvoir du storytelling dans la vente et le marketing.
- Apprendre à créer des histoires personnelles ou de client·es inspirantes.
- Développer des compétences pour relier une histoire à la proposition de valeur d'un produit.
- Gagner en confiance pour raconter des histoires avec émotion et authenticité.
- Appliquer les techniques de storytelling dans les appels de vente, les pitches et les supports marketing.

### Matériel Nécessaire



- Fiche de cadrage pour structurer son storytelling
- Exemples de récits de réussite de client·es
- Outils d'enregistrement audio/vidéo pour la pratique
- Études de cas sur des stratégies de vente basées sur le storytelling
- Modèles de scripts pour les pitches et les appels de vente

### Description de l'Activité



Les participant·es apprendront à utiliser le storytelling comme outil de vente pour se démarquer. L'atelier inclut la création de récits convaincants mettant en avant l'impact de leur entreprise, l'entraînement à une narration authentique, et l'intégration de ces histoires dans les pitches et le marketing. Des exercices de mise en situation et des retours de pairs permettront d'affiner leur approche pour renforcer la connexion et l'engagement client.

### Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

## Facilitateur : Instructions



- Présenter le rôle du storytelling dans le succès des ventes.
- Accompagner les participant-es dans le choix et la structuration de récits percutants.
- Encourager une narration authentique et émotionnelle.
- Proposer des techniques pour intégrer le storytelling dans différents points de contact commerciaux.
- Donner un retour constructif sur la façon de raconter une histoire.

## Participant : Instructions



- Identifiez une histoire personnelle ou un témoignage de client-e pertinent-e pour votre activité.
- Reliez cette histoire à la proposition de valeur de votre produit ou service.
- Entraînez-vous à raconter cette histoire avec émotion et authenticité.
- Intégrez des éléments de storytelling dans vos pitches, appels de vente et supports marketing.
- Enregistrez et améliorez votre récit en vous appuyant sur les retours reçus.
- Partagez vos apprentissages et réflexions avec les autres participant-es.

## Débriefing et Évaluation



- Quels défis avez-vous rencontrés dans la création de votre histoire de vente ?
- En quoi relier votre histoire à votre produit a-t-il renforcé votre confiance ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre manière de raconter ?
- Comment envisagez-vous d'intégrer le storytelling dans vos ventes à venir ?
- Quels ajustements allez-vous faire pour améliorer votre approche du storytelling ?

## Lectures de référence pour ce guide



- Building a StoryBrand – Donald Miller
- The Science of Selling – David Hoffeld
- Sell with a Story – Paul Smith
- Conseils d'expert-es de l'entrepreneuriat sur l'art de raconter pour vendre

## Étapes par Étapes :



1. Identifiez une histoire personnelle ou un récit de succès client.
2. Reliez cette histoire à la valeur de votre produit.
3. Entraînez-vous à la raconter avec émotion et authenticité.
4. Utilisez le storytelling dans vos pitches, appels de vente et supports marketing.



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

**Utilité**

*Apprendre à utiliser le  
storytelling pour vendre  
un produit ou un service.*