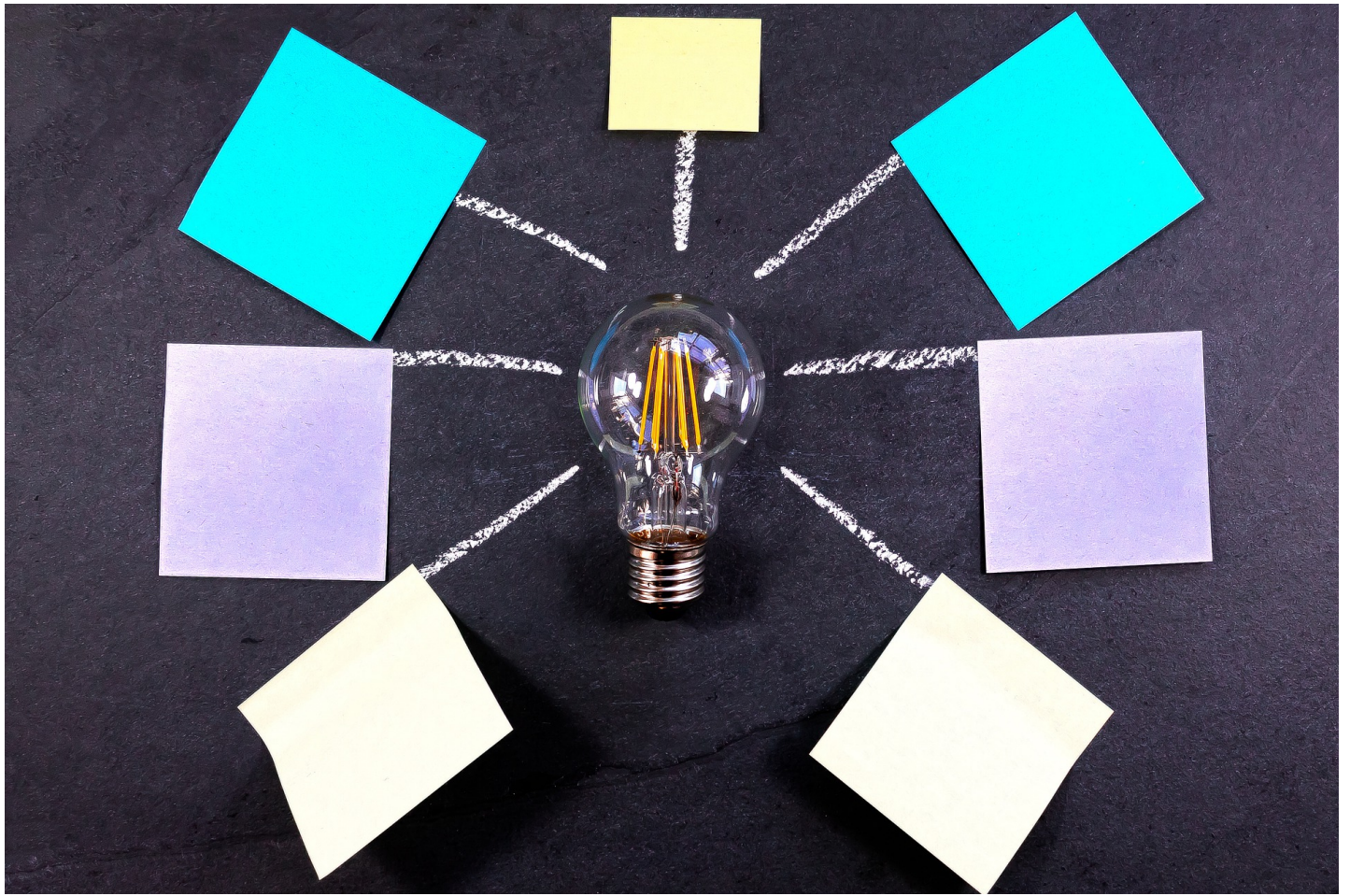




Développer sa créativité pour une stratégie de communication

impactante

Objectifs de formation

- Développer sa créativité pour une stratégie de communication impactante

Objectifs pédagogiques

- Décrypter les leviers de la créativité
- Utiliser et maîtriser les techniques de créativité pour mieux communiquer

Durée : 02 jours -14 heures

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

1290 €

Dates :

Les 17, 24 Février 2026

Les 26 mars + 02 Avril 2026

Les 21, 28 Aout 2026

Les 20, 27 Octobre 2026

Les 30 Novembre + 07 Décembre 2026

Prérequis

- Aucun

Public

- Tout public

Programme

La créativité en entreprise

- L'improvisation au service de la créativité : warm 'up créatif (jeu inclusif) approche business théâtre
- La notion de cadre en matière de créativité
 - Définition de la créativité
 - Paradigme / croyances ressources VS croyances limitantes
- Le savoir-être, le Savoir-faire et le savoir-faire faire (transmettre son savoir et son expertise avec créativité, jeu-cadre de Thiagi...)
- Positionner son sujet et son expertise au travers un processus créatif : histoire 3S (situation/ solution / succès)

La valise du créatif

- Brainstorming/ brainwriting / mindmap /focus group / 6 chapeaux...
- La CVS colonne vertébrale du sens (approche de Vincent Lenardht)
- Méthode de construction des groupes (mode projet) par l'ECMP (explication ludique) et expérientielle du concept
- Méthode SCAMPER
- Méthode CPS de Osborn & Parnes

La PNL en action pour dynamiser sa créativité en entreprise

- Explication PNL
- Stratégie de Disney
- Travail sur les 5 sens (VAKOG)
- Schéma de la communication : subjectivité de l'expérience

Pitcher ses idées, puncher sa personnalité

- Découverte des techniques de PITCH adapté aux différentes situations les plus courantes en entreprises
- Trainings

- Anecdotes / humour / stand-up / storytelling / approche coaching
-

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
 - Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
 - Travail en sous-groupe
 - Document de synthèse remis à l'issue de la formation
 - Matériel : aucun
-

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
 - Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
 - En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.
-

Financement

- OPCO sous conditions
 - Entreprise
 - Individuel
-

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA

- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30
-

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
 - Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
 - Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
 - Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
 - Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
-