



**COMSENSE**

ACCOMPAGNEMENT EN STORY TELLING

# Vos Challenges

Lever des fonds

Convaincre vos futurs investisseurs

Trouver vos premiers clients

Persuader vos prospects

Recruter la meilleure équipe

Inspirer vos futurs talents

# Objectifs du Story Telling



Capter l'attention



Faire passer un message en suscitant l'émotion et éveiller l'enthousiasme



Obtenir un "oui j'ai envie"



Générer la confiance

Les émotions  
décident, la  
raison les  
justifie



António Damásio, neuro- scientifique  
Auteur du Livre " L'erreur de Descartes"

**Enthousiasme + confiance  
= ACHAT**

# ComSense vous aide à :

---

Créer les éléments de l'histoire

---

Identifier vos héros et écrire leur histoire

---

Pratiquer oralement et capter l'attention

---

Adapter le ton à votre personnalité

---

Vous entraîner aux questions délicates de l'audience

---

Créer ou optimiser vos présentations commerciales

# Méthodologie

---

Etude de la proposition de valeur

Compréhension de la cible et de ses attentes

Identification des besoins réels de la cible

Exercice de génération du besoin

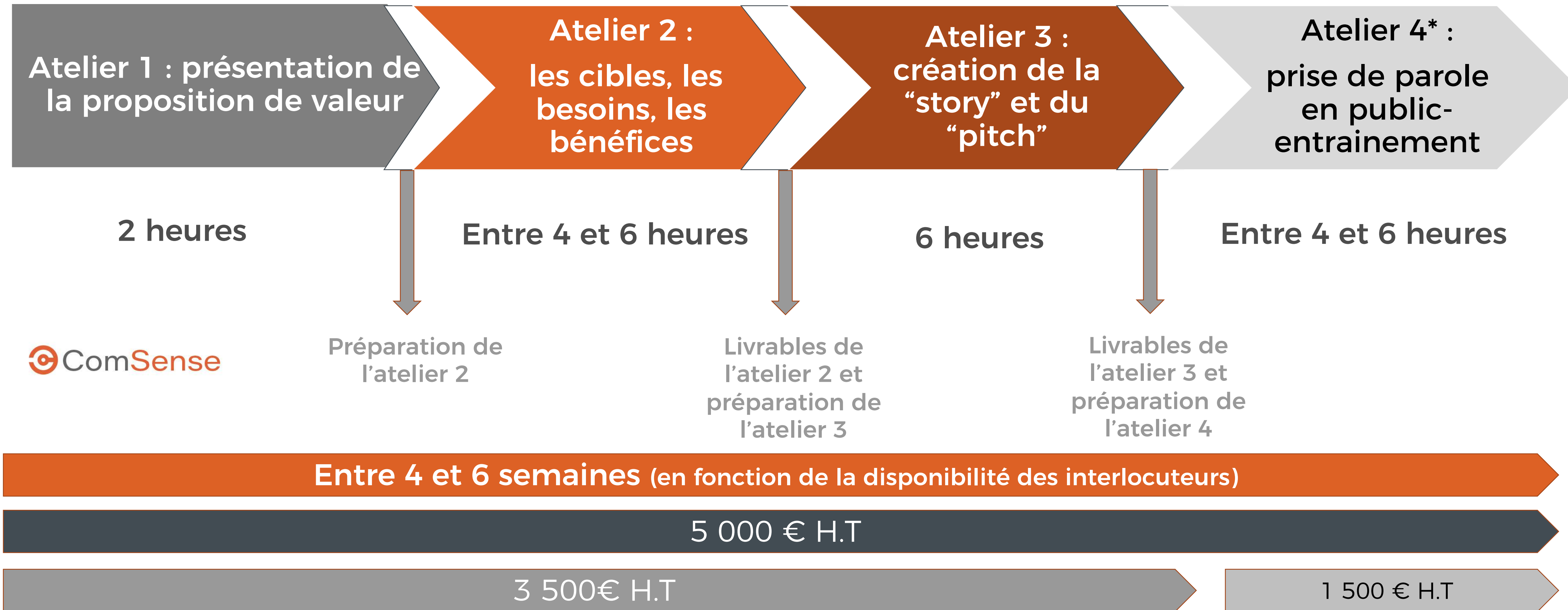
Travail sur les bénéfiques clients "so what?"

Accompagnement de prise de parole en public

Développement de l'assertivité



# Planning type & Budget







Valérie BAKALA, co-fondatrice de Bakup



*“J’ai rencontré Carole à l’occasion d’un événement organisé par mon incubateur le Welcome City Lab.*

*Carole nous a ainsi permis de présenter notre solution auprès d’acteurs majeurs du Business Travel. Le coaching de Carole m’a permis d’orienter mon discours et d’adapter mon vocabulaire et mon pitch à la cible visée. Carole nous a aidé à bien articuler la proposition de valeur en insistant sur les bénéfices clients de notre cible.*

*J’ai ainsi pu capter plus facilement l’attention et la compréhension de mon auditoire fut immédiate.*

*Un gain de temps non négligeable pour les startup!*

*J’ai aussi appliqué ses conseils pour mon dernier Pitch devant l’association GBTA.... Et j’ai gagné le premier prix !”*





FONDATRICE & PRESIDENTE DE COMSENSE

## CAROLE POILLERAT

---

25 ans d'expérience en B2B à la fois dans les domaines des services et des produits en France et à l'international, dans des fonctions marketing, commercial, achats et lobbying.

- Triple expertise en marketing vente et achats
- Maître de conférence au Master 2 LEAD de l'Université Paris Saclay
- Grande expérience en management d'équipes commerciales & marketing
- Expertise pédagogique et expérience en formation continue.



# Contact

---



ComSense  
Carole Poillerat  
5, rue Lazare Hoche  
92100 Boulogne Billancourt  
+ 33 6 27 05 30 45  
carole.poillerat@comsense.fr  
www.comsense.fr