



NeuroTelling®

Faire passer vos idées
du premier coup

PROGRAMME INTENSIF DE DEUX JOURS

*L'alliance des neurosciences, du marketing et du storytelling
au service de la persuasion professionnelle.*

Pourquoi vos meilleurs arguments ne suffisent pas

COMBIEN DE CONTRATS PERDEZ-VOUS FACE À DES CONCURRENTS MOINS BONS QUE VOUS ?

COMBIEN D'HEURES VOS ÉQUIPES PASSENT-ELLES SUR DES CONTENUS QUE PERSONNE NE LIT JUSQU'AU BOUT ?

COMBIEN DE PROSPECTS VOUS ÉCOUTENT POLIMENT... PUIS CHOISISSENT QUELQU'UN D'AUTRE ?



**Le problème n'est pas ce que vous dites.
C'est comment vous le dites.**

Vos équipes ont beau construire des argumentaires solides, aligner des bénéfices et même empiler des preuves... Et pourtant, ça ne se passe pas aussi bien que ça le devrait.

Le cerveau humain ne fonctionne pas de manière rationnelle, comme une machine qui analyserait des arguments.

Il fonctionne comme il y a 50 000 ans, en encodant des récits, des images, des séquences.

LE CERVEAU NE RETIENT PAS CE QUI EST LOGIQUE. IL RETIENT CE QUI CRÉE DU SENS.

Cette mécanique, documentée par les neurosciences et la psychologie comportementale, n'est pourtant enseignée nulle part en entreprise.

Il existe des formations « storytelling » classiques qui parlent de voyage du héros et d'archétypes, mais ce sont des concepts littéraires inapplicables quand il faut pitcher un client, rédiger un email de prospection ou présenter une stratégie en CODIR.

Le NeuroTelling comble ce vide.



**Ce n'est pas du storytelling.
C'est de la persuasion structurée.**

Le NeuroTelling est une méthode qui fusionne neurosciences, psychologie comportementale, copywriting et marketing pour structurer une idée de la manière dont le cerveau la comprend, la retient et agit dessus.

Ce n'est pas un exercice créatif.

C'est un processus reproductible, conçu pour
les enjeux professionnels :

pitcher, présenter, négocier, vendre, convaincre.

Le NeuroTelling s'appuie sur la science, comment l'attention se déclenche, comment la mémoire encode, comment la décision se prend, et en tire une méthode opérationnelle applicable dès le lendemain.

Le framework NEST® au coeur de cette méthode.
Il s'appuie sur un enchaînement en 4 étapes :

N — NEURO Déclencher l'attention.

Le cerveau filtre 99% de ce qu'il perçoit. Cette étape crée une rupture qui force l'écoute.

E — ÉMOTION Créer de la mémorisation.

Sans émotion, pas de souvenir. Cette étape active les émotions qui ancrent une idée en mémoire.

S — SIGNIFICATION Rendre l'idée évidente.

Le cerveau retient ce qu'il comprend instantanément. Cette étape transforme ce qui est complexe en simple et ce qui est abstrait en concret.

T — TELLING Guider vers la décision.

Une idée bien structurée suit un chemin que le cerveau suit sans effort... jusqu'à l'action.

TRANSFORMER N'IMPORTE QUEL PITCH, EMAIL, PRÉSENTATION OU CONTENU EN UNE IDÉE QUE LE CERVEAU NE PEUT NI IGNORER, NI OUBLIER.

Ce qui change dès le lendemain



À l'issue de cette journée, vos équipes maîtrisent des compétences immédiatement applicables :

Comprendre comment le cerveau décide

Savoir ce qui capte l'attention, ce qui reste en mémoire, et ce qui pousse à dire oui.

Capter l'attention en moins de 3 secondes

Commencer vos emails, posts ou présentations de manière à ce qu'on ne puisse pas décrocher.

Activer les émotions qui renforcent la persuasion

Savoir quelles émotions activer pour convaincre et comment le faire sans manipulation.

Transformer le complexe en simple

Expliquer n'importe quelle idée technique ou abstraite pour qu'elle soit comprise immédiatement et puisse être répétée facilement.

Structurer un récit qui guide vers la décision

Organiser une idée dans un ordre que le cerveau suit naturellement jusqu'à la décision.

Présenter comme les meilleurs orateurs

Appliquer les techniques de présentation des conférences TED et des keynotes de Steve Jobs.

Multiplier la valeur perçue par la narration

Donner à un produit, un service ou une idée une histoire qui justifie un prix premium sans avoir à le défendre.

Deux jours pour changer votre façon de convaincre

JOUR 1 — LES FONDAMENTAUX : COMPRENDRE ET STRUCTURER

MATIN

Le cerveau sous influence Comment le cerveau fonctionne vraiment, comment il prend ses décisions, et ce que ça change dans votre manière de communiquer.

- Comment le cerveau filtre, encode et décide en quelques secondes
- Ce qui différencie une idée qui marque d'une idée qui s'évapore
- Comment adapter votre communication au fonctionnement réel du cerveau

N — Neuro : Déclencher l'attention Le cerveau filtre 99% de ce qu'il perçoit. Passez à travers ce filtre.

- Créer une ouverture qui capte l'attention en moins de 3 secondes
- Les 6 types d'accroches qui fonctionnent
- Réécrire n'importe quelle accroche pour la rendre irrésistible

APRÈS-MIDI

E — Émotion : Créer la mémorisation Sans émotion, pas de souvenir. Les mécanismes qui ancrent une idée en mémoire.

- Quelles émotions activer selon l'effet recherché
- Comment utiliser les biais cognitifs de manière éthique
- Pourquoi certaines histoires créent de la confiance et d'autres de la méfiance

S — Signification : Clarifier l'idée Comment transformer n'importe quelle idée complexe en quelque chose que tout le monde comprend, retient et répète.

- Simplifier une idée technique ou abstraite sans l'appauvrir
- Utiliser la spécificité pour créer de la crédibilité
- Formuler une idée pour qu'elle soit répétable en une phrase

T — Telling : Structurer le récit Les structures qu'utilisent les meilleurs pitches, les talks TED et les présentations de Steve Jobs.

- Les 3 structures narratives qui fonctionnent en business
- Le principe «Show Don't Tell» pour rendre vos histoires vivantes
- Structurer une présentation pour que le cerveau puisse suivre sans effort

JOUR 2 — TECHNIQUES AVANCÉES & APPLICATION

MATIN

Les pitches qui lèvent des fonds Décryptage des structures utilisées par les entrepreneurs qui convainquent en quelques minutes.

- Analyse de pitches Shark Tank : pourquoi certains passent et d'autres non
- Comment adapter cette structure à vos propres enjeux (vente, projet interne, levée)

Atelier : Créer un pitch de 3 minutes Chaque participant construit et présente un pitch structuré. Feedback collectif.

- Un pitch finalisé et testé
- Une structure réutilisable pour tous vos futurs pitches

APRÈS-MIDI

Storytelling de crise Comment structurer un message difficile pour désamorcer les tensions au lieu de les amplifier.

- Annoncer un retard, une mauvaise nouvelle ou un refus sans déclencher de crise
- Comment structurer un message difficile pour désamorcer la tension et préserver la relation
- Les erreurs qui amplifient la tension (et comment les éviter)

Atelier : Post LinkedIn Chaque participant construit un post selon la méthode NEST.

- Un post finalisé, prêt à être publié
- Une structure réutilisable

Atelier : Email de prospection Rédiger un email qui obtient une réponse, structure, accroche, call-to-action.

- Un email finalisé, prêt à être envoyé
- Les erreurs qui tuent vos taux de réponse

Clôture Chaque participant repart avec ses 3 livrables directement exploitables.

Approche pédagogique

La formation est structurée autour du framework NEST. Le premier jour pose les fondamentaux théoriques avec des démonstrations et analyses d'exemples concrets. Le second jour est entièrement consacré à la pratique : techniques avancées et construction de livrables réels.

Vos équipes repartent avec des outils et des productions immédiatement utilisables.



Ces deux jours sont fait pour vos :

Équipes Commerciales & Business Developers

Si elles veulent pitcher sans ressembler à tous les autres et raccourcir les cycles de décision.

Équipes Marketing & Communication

Si elles produisent des contenus que personne ne lit jusqu'au bout et veulent enfin capter l'attention.

Dirigeants & Managers

S'ils doivent présenter des projets, des stratégies ou des visions et veulent embarquer leurs équipes.

Relations Presse & Influence

S'ils veulent structurer des prises de parole qui marquent les journalistes et les partenaires.

Équipes Produit & Innovation

Si elles doivent expliquer des concepts complexes et créer l'adhésion en interne.

Prérequis

Aucun. Le programme est conçu pour être accessible à tous les profils, juniors comme seniors, techniques comme commerciaux.



Attendez... ce n'est pas tout.

Chaque participant repart avec un kit complet d'outils opérationnels :

- **Workbook complet**
Tous les frameworks et exemples de la journée pour ancrer les apprentissages.
- **3 templates de structure narrative**
Modèles prêts à l'emploi pour ne plus jamais partir d'une page blanche.
- **Bibliothèque de 50 accroches + Bonus**
50 hooks classés par catégorie pour démarrer n'importe quel contenu, email, post, pitch ou présentation.
- **Checklist des leviers de persuasion**
Les déclencheurs qui font qu'on écoute, qu'on retient et qu'on dit oui.
- **Framework visuel NEST**
Votre antisèche pour structurer une simple idée en pitch mémorable.

Valorisation de votre nouvelle compétence

Un certificat de réussite est remis à tous les participants afin de faire valoir leur maîtrise de la méthode NeuroTelling.

Vous pourrez le partager avec vos clients pour renforcer votre positionnement d'expert ou l'ajouter sur votre profil LinkedIn et votre CV.

Passons à l'action

MODALITÉS

Format : Présentiel intra-entreprise ou à distance
(intervention sur site, dans un lieu de votre choix, ou en session live)

Durée : 2 jours (14 heures)
Participants 12 personnes maximum

Tarif : 5 100 €HT (6 120 €TTC) (*hors frais de déplacement hors IDF*)
Facturé comme une prestation de conseil, non-financable OPCO.

Le programme peut être adapté à votre secteur d'activité et aux enjeux spécifiques de vos équipes. Un échange en amont permet de calibrer le contenu.

VOTRE FORMATEUR

Sacha Popovic / Johnny Tonnerre — Créateur de la méthode NeuroTelling®



Après avoir cofondé un studio de création spécialisé dans le luxe et la cosmétique, puis une agence de communication corporate, j'ai passé plus de vingt ans à concevoir des identités de marque et des supports stratégiques pour de grands groupes.

J'ai travaillé notamment avec L'Oréal, Céline, Coty Lancaster, Bourjois, Renault, Bouygues, BNP Paribas ou Rothschild.

Passionné par la psychologie comportementale, le neuromarketing et les mécanismes d'influence, j'étudie depuis plus de quinze ans les travaux de chercheurs et auteurs majeurs tel que Kahneman, Cialdini, Ariely, Berger, Thaler, Damasio, Duarte ou Heath.



Je suis également l'auteur du livre : *52 Secrets Marketing à Voler aux Grandes Marques* (éditions Vuibert, sortie avril 2026).



15 minutes pour voir si le NeuroTelling correspond à vos équipes.

Réservez votre appel :

<https://calendly.com/johnnytonnerre/decouverte-neurotelling>



Ou écrivez-moi :

sacha@neurotelling.com

NeuroTelling®

Faire passer vos idées
du premier coup

NeuroTelling® est une marque déposée.
La méthode NeuroTelling® et NEST® sont des créations protégées.