



Formation IA générative & narration : project & team building

Formation sur mesure : maîtriser la narration stratégique et l'IA générative pour transformer vos processus décisionnels et construire en équipe. Techniques de scénarisation & IA générative. Outils Plaud, Claude & Gemini, NotebookLM, Perplexity, chatGPT, Gamma, MidJourney...

DATES

DURÉE TOTALE 2j (14h)

MODALITES D'ORGANISATION Formation présentielle, en nos locaux, 13 rue Desargues, 75011 Paris.

HORAIRES 10h-13h puis 14h-18h

NOMBRE DE PARTICIPANTS 12 maximum

PARTICIPANTS Dirigeants, cadres dirigeants, cadres supérieurs, ingénieurs commerciaux, responsable marketing... des équipes ou services ayant besoin de travailler leurs projets avec des techniques modernes issues de la narration et des outils d'intelligence artificielle générative.

NIVEAU REQUIS Aucun niveau requis. Entretien pédagogique et co-construction de la formation, avec évaluation des acquis et besoins, en liaison avec le formateur.

ACCESSIBILITÉ Nos formations sont accessibles et aménageables pour les personnes en situation de handicap. Fauteuils roulants autorisés en largeur maxi 70cm. Pour tout handicap, auditif, visuel ou autre, merci de nous contacter pour les aménagements possibles.

VALIDATION DES ACQUIS Contrôle continu tout au long de la formation, exercé par le formateur et supervisé par la responsable pédagogique. Délivrance d'un Certificat de Validation des Acquis de Formation.

MOYENS TECHNIQUES 12 stagiaires maximum. Formations présentielle, sur site, sur mesure. Conditions précises à définir ensemble.

MOYENS ET MODALITES PEDAGOGIQUES Une salle de formation avec tableau blanc, un poste informatique pour chaque apprenant, un poste informatique vidéo-projeté pour les formateurs, avec accès internet et imprimante partagée. Alternance de séquences théoriques et d'exercices d'application réelle. Les exercices sont réalisés sous la supervision des formateurs, dans une logique d'apprentissage des compétences et d'autonomie progressive des apprenants. Des exercices plus longs et synthétiques permettent de reprendre un ensemble de compétences dans des cas pratiques types des métiers et compétences concernés, et s'assurer de leur acquisition par les apprenants.

SUPPORT DE COURS des livrables opérationnels directement utilisables (synthèse de brainstorming, business case, présentation 10-15 slides), une maîtrise d'une dizaine d'outils IA, et un accès à une communauté post-formation pendant 1 mois.

FORMATEURS Professionnel en activité, expert reconnu dans son domaine, animant régulièrement des formations.

LABELS QUALITÉ Centre certifié Qualiopi (certification nationale) / certifié ISQ-OPQF / référencé Data-Dock / centre certifié Adobe / Maxon / Blackmagic Design / centre de test Certiport

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtrisez la narration stratégique et l'IA générative pour transformer vos processus décisionnels : l'Intelligence Artificielle au Service de la Stratégie, Une Révolution en Marche

Cette formation sur mesure de 2 jours (et une journée de préparation en amont) est destinée aux cadres dirigeants, et combine deux disciplines : les **techniques de scénarisation professionnelle** (issues du cinéma) et les **outils d'IA générative** (Claude, ChatGPT, Midjourney, etc.) pour améliorer la prise de décision stratégique, le team building et le travail concret et créatif en équipe, avec des résultats opérationnels immédiats.

Le constat de départ : 89% des entreprises n'exploitent que 15% du potentiel de l'IA. L'idée centrale est que tout processus décisionnel est, à la base, un exercice narratif — et qu'apprendre à le structurer comme un scénariste change radicalement la qualité des décisions.

La structure en 3 temps :

Phase 0 (J-7) — Une demi-journée préparatoire pour identifier la problématique stratégique réelle de l'organisation et calibrer la formation dessus.

Jour 1 — Cadrage & Méthodologie (3 étapes) :

- *Captation de l'intelligence collective* : utiliser Plaud (transcription IA) + NotebookLM pour structurer les brainstormings
- *Questionnement stratégique* : apprendre à reformuler les problèmes avec Perplexity et des techniques de prompting avancé
- *Déploiement narratif* : construire un « canvas stratégique » avec enjeux, personnages clés, conflits et objectifs — comme une bible de film

Jour 2 — Application & Concrétisation (3 étapes) :

- *Exploration prospective* : simuler des scénarios contrastés et faire des « pre-mortem » avec l'IA
- *Formalisation* : rédiger un business case complet en co-écriture avec l'IA
- *Présentation* : créer des slides percutantes avec Midjourney + Gamma/Canva et préparer les Q&A

Ce avec quoi les participants repartent : des livrables opérationnels directement utilisables (synthèse de brainstorming, business case, présentation 10-15 slides), une maîtrise d'une dizaine d'outils IA, et un accès à une communauté post-formation pendant 1 mois.

En résumé, cette formation est très orientée **pratique et résultats immédiats**, avec un angle original qui positionne la narration comme le fil conducteur de la stratégie et l'IA comme accélérateur à chaque étape.

Objectifs de la formation :

- Maîtriser une suite complète d'outils d'IA, avec leurs forces spécifiques et leurs cas d'usage optimaux pour chaque phase de votre processus décisionnel
- Appliquer les cadres narratifs professionnels (enjeux, personnages, conflits, arc de transformation) pour structurer vos réflexions stratégiques avec une clarté et une profondeur nouvelles

- Développer des solutions innovantes en testant rigoureusement vos hypothèses dans des scénarios multiples, réduisant ainsi les risques de décisions mal calibrées
- Présenter vos recommandations avec impact grâce au storytelling stratégique, mobilisant vos stakeholders et déclenchant l'action

FORMATEUR Vincent Ravalec, réalisateur, écrivain, scénariste, expert certifié en IA générative

CONTENU COMPLET DE LA FORMATION

Architecture de la formation : Une Approche en 3 Temps...

Phase 0 : Journée de Préparation en Collaboration (J-7 avant la formation)

Cette journée préparatoire, organisée une semaine avant le démarrage de la formation intensive, est cruciale pour garantir la pertinence et l'impact immédiat du programme.

Objectifs :

- Identifier une problématique stratégique authentique et prioritaire de votre organisation (transformation digitale, repositionnement de marché, optimisation organisationnelle, innovation produit, etc.)
- Comprendre en profondeur vos enjeux spécifiques, votre contexte organisationnel, vos contraintes et vos ambitions
- Cartographier les acteurs clés, leurs motivations et leurs points de friction potentiels
- Calibrer les exercices et cas pratiques sur vos défis réels pour maximiser la pertinence
- Préparer les ressources et données nécessaires au travail des deux journées (documents stratégiques, données de marché, insights clients, etc.)

Format pédagogique :

- Session de 4 heures en présentiel ou visioconférence
- Participation de 2-3 décideurs clés pour définir le cadre stratégique
- Approche collaborative de type atelier de cadrage
- Premier contact avec les outils IA pour documenter la problématique

Résultat :

- Un brief stratégique détaillé qui servira de fil rouge pendant les deux jours de formation, garantissant que chaque exercice, chaque outil maîtrisé, chaque méthode appliquée génère une valeur immédiate et concrète pour votre organisation.

Jour 1 : Cadrage & Méthodologie — Poser les Fondations

La première journée établit les bases méthodologiques et techniques nécessaires à une approche structurée et efficace de la décision stratégique assistée par IA.

ÉTAPE 1 : Captation Augmentée de l'Intelligence Collective (Matin — 3h30)

Objectif : Transformer vos sessions de brainstorming en processus structurés, traçables et exploitables, en capturant l'intelligence collective

de manière exhaustive et organisée.

Outils maîtrisés et leurs fonctions spécifiques :

- **Plaud** : Enregistreur IA qui transcrit automatiquement les conversations en temps réel avec horodatage et identification des locuteurs. Permet de capturer 100% des échanges sans distraction par la prise de notes, libérant ainsi la pleine attention pour la réflexion stratégique.
- **Claude / ChatGPT / Gemini** : Assistants IA utilisés pour analyser les transcriptions brutes, extraire les idées principales, identifier les patterns récurrents, reformuler les concepts flous, et poser des questions de clarification. Chaque outil a ses forces : Claude excelle dans l'analyse nuancée, ChatGPT dans la synthèse rapide, Gemini dans le traitement multimodal.
- **NotebookLM** : Outil de Google qui transforme vos transcriptions en mind maps interactives, crée des connections entre les concepts, génère des résumés structurés, et permet d'interroger votre corpus de brainstorming comme une base de connaissance. Particulièrement puissant pour révéler les liens non évidents entre les idées.

Cas pratique concret : Une PME du secteur de la distribution doit repenser son modèle de relation client face à la montée de la concurrence e-commerce. L'équipe dirigeante organise une séance de brainstorming de 90 minutes.

- Les participants échangent librement pendant que Plaud enregistre et transcrit automatiquement l'intégralité des discussions
- À l'issue de la session, la transcription (15 pages) est téléchargée et immédiatement analysée par Claude pour identifier les 8 thèmes stratégiques majeurs qui ont émergé
- NotebookLM génère ensuite une carte mentale interactive montrant les interconnexions entre ces thèmes, révélant par exemple que la 'personnalisation' et l'«omnicanalité» reviennent dans 6 discussions distinctes
- L'équipe obtient un document de synthèse structuré de 3 pages avec les insights clés, les points de consensus, les divergences à résoudre, et les prochaines questions à explorer

Exercices pratiques :

- **Exercice 1 (45 min)** : Mini-brainstorming en sous-groupes de 3-4 personnes sur la problématique stratégique de votre organisation, enregistré et transcrit en direct. Observation de la qualité de captation.
- **Exercice 2 (60 min)** : Analyse des transcriptions avec Claude — chaque participant travaille individuellement pour extraire les 5 insights principaux et les 3 zones de friction, puis mise en commun en plénière pour comparer les angles d'analyse.
- **Exercice 3 (45 min)** : Création collaborative d'une mind map synthétique avec NotebookLM, enrichie par les apports du formateur pour structurer visuellement l'intelligence collective capturée.

Format pédagogique :

- Alternance de démonstrations par le formateur (20%), pratique en sous-groupes (50%), et débriefings collectifs (30%)
- Le formateur circule entre les groupes pour débloquer les difficultés techniques et méthodologiques
- Utilisation d'un écran partagé pour suivre en temps réel les productions des différents groupes
- Les outils IA permettent une progression asynchrone : chacun avance à son rythme tout en contribuant à l'intelligence collective

Résultat de l'étape 1 : Vous transformez chaque réunion stratégique en une base de connaissance structurée et actionnable. Fini les compte-rendus incomplets, les idées perdues, ou les réflexions qui s'évaporent : tout est capturé, analysé, et organisé pour nourrir la suite du processus décisionnel.

ÉTAPE 2 : Questionnement Stratégique des Problématiques (Après-midi — 2h)

Objectif : Développer une approche critique et systématique pour déconstruire les problèmes complexes, identifier les angles morts, et reformuler les enjeux de manière à maximiser le potentiel de solutions innovantes.

Méthodologie et outils :

- Perplexity : Moteur de recherche IA qui combine recherche web en temps réel et analyse synthétique. Utilisé pour valider ou invalider les hypothèses initiales, explorer les benchmarks sectoriels, identifier les tendances émergentes, et confronter vos réflexions à la réalité du marché avec des sources vérifiables.
- Techniques d'interrogation IA avancées (prompting stratégique) : Apprendre à formuler des prompts qui explorent toutes les dimensions d'un problème en utilisant des frameworks comme les '5 pourquoi', les 'perspectives multiples' (client, concurrent, régulateur, partenaire), ou les 'scénarios extrêmes' pour révéler les présupposés limitants.
- Claude pour l'analyse critique : Utilisation spécifique de Claude pour challenger systématiquement chaque problème formulé, en demandant : 'Quels sont les présupposés implicites ?', 'Quelle reformulation rendrait ce problème plus soluble ?', 'Quelle information manquante serait critique ?'

Cas pratique concret : Une entreprise industrielle formule son problème ainsi : 'Comment réduire nos coûts de production de 15% ?'

- Utilisation de Perplexity pour rechercher les benchmarks sectoriels et découvrir que les leaders du secteur ont une approche différente : ils optimisent la valeur créée par unité de coût, pas le coût absolu
- Questionnement systématique avec Claude : 'Pourquoi 15% ? Pourquoi les coûts de production et pas les coûts totaux ? Quelle est la vraie contrainte derrière ce besoin de réduction ?'
- Reformulation progressive : le problème évolue vers 'Comment augmenter notre marge opérationnelle de 15% en optimisant notre chaîne de valeur tout en maintenant la qualité ?'
- Cette nouvelle formulation ouvre des solutions beaucoup plus riches : innovation produit, pricing stratégique, automatisation sélective, partenariats, etc. — au lieu de se limiter à des coupes budgétaires

Exercices pratiques :

- Exercice 1 (30 min) : Chaque participant formule par écrit 'son' problème stratégique principal dans l'organisation, puis utilise Claude pour générer 10 questions de clarification sur ce problème.
- Exercice 2 (45 min) : Travail en binômes : A présente son problème, B utilise les techniques d'interrogation pour le déconstruire, puis on inverse les rôles. Le formateur supervise et intervient pour montrer les angles morts.
- Exercice 3 (30 min) : Utilisation de Perplexity en plénière pour rechercher des benchmarks sur la problématique principale du groupe et confronter les hypothèses de départ aux réalités du marché.
- Exercice 4 (15 min) : Reformulation collective de la problématique principale en 3 versions alternatives, vote sur la plus prometteuse.

Format pédagogique :

- Approche socratique : le formateur guide par le questionnement plutôt que par l'affirmation
- Travail en binômes pour favoriser l'écoute active et la confrontation bienveillante des perspectives
- Sessions de recherche live avec Perplexity projetées pour toute la salle, permettant de découvrir ensemble les insights
- Les outils IA servent de 'tiers neutre' qui challenge objectivement les réflexions sans enjeu politique

Résultat de l'étape 2 : Vous passez de problèmes mal définis, trop larges ou trop étroits, à des enjeux clairement articulés, riches de nuances, et prêts à être résolus de manière innovante. Cette compétence de reformulation stratégique devient un levier permanent dans toutes vos réflexions futures.

ÉTAPE 3 : Déploiement Narratif des Solutions (Fin d'après-midi — 2h)

Objectif : Structurer vos solutions avec la rigueur des scénaristes professionnels, en appliquant des cadres narratifs éprouvés qui donnent

cohérence, profondeur et force de conviction à vos stratégies.

Cadres narratifs appliqués :

- Identification des enjeux (Stakes) : Qu'est-ce qui est vraiment en jeu ? Quelles conséquences si l'on échoue ? Pourquoi est-ce critique maintenant ? Cette première couche narrative donne du poids et de l'urgence à la réflexion.
- Bible des personnages (Character Profiles) : Qui sont les acteurs clés de cette histoire ? Quelles sont leurs motivations profondes, leurs craintes, leurs aspirations ? Qu'ont-ils à gagner ou à perdre ? Cette approche humanise la stratégie et anticipe les dynamiques relationnelles.
- Définition des objectifs (Goal) : Où voulons-nous aller précisément ? Quelle est la vision de succès tangible et mesurable ? Comment saurons-nous que nous avons réussi ?
- Élément déclencheur (Inciting Incident) : Qu'est-ce qui initie le changement ? Quel événement, quelle prise de conscience, quelle opportunité déclenche le besoin d'action ?
- But ultime (Ultimate Goal) : Au-delà de l'objectif immédiat, quelle transformation profonde cherchons-nous ? Quelle est notre 'étoile polaire' ?
- Identification des conflits (Conflicts) : Quels sont les obstacles internes et externes ? Quelles tensions faut-il résoudre ? Où se situent les résistances et comment les transformer ?

Outils utilisés :

- ChatGPT : Pour générer des profils de personnages détaillés, explorer les motivations psychologiques, et imaginer les dialogues internes des parties prenantes. Particulièrement utile pour développer l'empathie stratégique.
- Claude : Pour structurer rigoureusement les cadres narratifs, analyser la cohérence de l'arc de transformation, et identifier les incohérences ou les angles morts dans la narration stratégique.

Cas pratique concret : Une entreprise de services B2B veut se transformer digitalement. Au lieu d'une approche fonctionnelle classique, elle applique le cadre narratif :

- Enjeux : Survie de l'entreprise dans un marché où les pure players digitaux captent 40% de parts de marché en 3 ans. Si on échoue, on devient un fournisseur low-cost commodité.
- Personnages clés : Le CEO (visionnaire mais impatient), le DSI (surchargé, sceptique sur les nouvelles technologies), les commerciaux seniors (experts mais résistants au changement), les jeunes recrues (enthousiastes mais inexpérimentées), les clients (pragmatiques, veulent de la valeur, pas de la techno).
- Objectif : Créer une plateforme digitale qui augmente notre CLTV de 35% en 18 mois.
- Élément déclencheur : Perte d'un client majeur au profit d'un concurrent digital il y a 3 mois.
- But ultime : Devenir le partenaire digital de référence du secteur, reconnu pour son expertise et son agilité.
- Conflits : Tension entre vitesse et qualité, résistance culturelle à la data, budget limité, compétences internes à développer, intégration avec les systèmes legacy.

Ce cadre narratif transforme une 'transformation digitale' abstraite en une histoire concrète et mobilisatrice.

Exercices pratiques :

- Exercice 1 (30 min) : En sous-groupes, utiliser ChatGPT pour créer des profils détaillés (3-4 paragraphes) des 3 personnages clés de votre problématique stratégique, en explorant leurs motivations, craintes et leviers d'adhésion.
- Exercice 2 (45 min) : Toujours en sous-groupes, construire un canvas narratif complet de votre stratégie en remplissant chacune des 6 composantes (enjeux, objectif, déclencheur, but ultime, personnages, conflits). Le formateur fournit un template structuré.
- Exercice 3 (30 min) : Présentation croisée en plénière : chaque groupe présente son cadre narratif en 5 minutes, les autres groupes jouent le rôle de 'script doctors' et suggèrent des améliorations (intensifier les enjeux, préciser les conflits, etc.).
- Exercice 4 (15 min) : Utilisation de Claude pour analyser la cohérence interne du cadre narratif : 'Y a-t-il des contradictions ? Des

personnages sous-développés ? Des conflits non résolus ?'

Format pédagogique :

- Atelier créatif : les participants sont encouragés à 'entrer dans la peau' de leurs personnages pour mieux comprendre les dynamiques
- Le formateur apporte des exemples issus du cinéma et de séries TV pour illustrer la puissance de chaque composante narrative
- Travail en sous-groupes de 3-4 pour favoriser la créativité et la confrontation d'idées
- Restitutions courtes et feedback immédiat du formateur et des pairs pour affiner progressivement
- Les outils IA permettent d'itérer rapidement : tester plusieurs versions, approfondir un personnage, explorer un conflit alternatif

Résultat de l'étape 3 : Vos solutions prennent forme dans un cadre narratif cohérent qui facilite l'adhésion et l'action. Plutôt qu'une présentation froide de faits et de chiffres, vous construisez une histoire stratégique qui donne du sens, mobilise les émotions, et rend la vision tangible et partageable.

Jour 2 : Application & Concrétisation — De la Méthodologie aux Résultats

La seconde journée transforme la méthodologie acquise en résultats concrets et actionnables sur votre problématique réelle.

ÉTAPE 4 : Exploration Prospective & Test d'Hypothèses (Matin — 3h)

Objectif : Valider ou invalider vos intuitions stratégiques grâce à une exploration méthodique et systématique des scénarios possibles, réduisant ainsi les risques de décisions mal calibrées.

Approche et outils :

- Claude / ChatGPT pour la simulation de scénarios : Utilisation d'interactions structurées avec les IA pour explorer les implications de chaque hypothèse stratégique. Par exemple : 'Si nous investissons massivement dans cette technologie, quels sont les 10 futurs possibles dans 2 ans ?' L'IA génère des scénarios contrastés (optimiste, pessimiste, médian, disruptif).
- Perplexity pour la validation factuelle : Chaque scénario généré est confronté aux données réelles du marché, aux cas d'usage existants, aux retours d'expérience d'autres entreprises. Cela ancre l'exploration prospective dans la réalité.
- NotebookLM pour la synthèse comparative : Création de tableaux de bord synthétiques comparant les scénarios sur des dimensions clés (coûts, délais, risques, impact, faisabilité, alignement stratégique).
- Techniques de 'pre-mortem' et 'pre-parade' assistées par IA : Imaginer les raisons pour lesquelles une stratégie pourrait échouer spectaculairement (pre-mortem) ou réussir au-delà des espérances (pre-parade), puis concevoir des plans d'atténuation ou d'amplification.

Cas pratique concret : Une entreprise de retail envisage trois stratégies pour contrer la concurrence e-commerce : (A) Investir massivement dans sa propre plateforme e-commerce, (B) Miser sur l'expérience en magasin avec des technologies immersives, (C) Devenir une marketplace qui agrège d'autres marques.

- Simulation avec Claude : Génération de 3 scénarios détaillés pour chaque stratégie (9 scénarios au total), explorant les conditions de réussite, les pièges cachés, les ressources nécessaires, les jalons critiques.
- Validation avec Perplexity : Recherche de cas réels d'entreprises ayant tenté chacune de ces stratégies, identification des patterns de succès et d'échec. Découverte par exemple que la stratégie B a un taux de succès de 35% mais que les gagnants capturent 80% de la valeur.
- Pre-mortem sur la stratégie A : 'Nous sommes en 2027, notre plateforme e-commerce a échoué. Pourquoi ?' L'IA génère 15 raisons potentielles (sous-estimation des coûts tech, guerre des prix, difficulté à attirer le trafic, etc.). L'équipe identifie les 5 risques les plus

probables et conçoit des contre-mesures.

- Synthèse avec NotebookLM : Création d'une matrice de décision comparative qui met en évidence que la stratégie C (marketplace) offre le meilleur ratio rendement/risque pour cette entreprise spécifique.

Exercices pratiques :

- Exercice 1 (60 min) : En sous-groupes, identifier les 2-3 hypothèses stratégiques majeures de votre problématique. Pour chacune, utiliser Claude pour générer 3 scénarios futurs contrastés (optimiste, pessimiste, surprenant). Rédaction de scénarios de 200-300 mots chacun.
- Exercice 2 (45 min) : Session de validation avec Perplexity : chaque groupe recherche des benchmarks, des cas d'étude, des données de marché pour évaluer la plausibilité de leurs scénarios. Ajustement des hypothèses en fonction des découvertes.
- Exercice 3 (45 min) : Atelier 'pre-mortem' en plénière sur le scénario favori : 'Nous sommes en 2027, notre stratégie a échoué. Listez 10 raisons.' Puis conception de 5 contre-mesures prioritaires.
- Exercice 4 (30 min) : Synthèse individuelle avec NotebookLM : chaque participant crée une matrice de décision personnalisée comparant les scénarios sur 5-7 critères qu'il juge essentiels.

Format pédagogique :

- Approche itérative : exploration ? validation ? ajustement ? re-exploration
- Utilisation de timers pour maintenir le rythme et éviter la paralysie analytique
- Le formateur joue le rôle de 'facilitateur critique' : il pousse les groupes à aller plus loin, à challenger leurs biais, à explorer les scénarios inconfortables
- Sessions de partage régulières entre groupes pour enrichir mutuellement les réflexions
- Les outils IA permettent d'explorer 10x plus de scénarios qu'en approche classique, augmentant drastiquement la qualité des décisions

Résultat de l'étape 4 : Vous disposez d'une vision éclairée et rigoureuse des différents futurs possibles, avec une cartographie claire des risques, opportunités, et signaux faibles à surveiller. Vos choix stratégiques ne reposent plus sur l'intuition seule, mais sur une exploration méthodique assistée par l'IA.

ÉTAPE 5 : Formalisation & Structuration des Solutions (Après-midi — 2h30)

Objectif : Transformer vos idées validées en plans d'action détaillés, opérationnels et professionnellement rédigés que vous pourrez présenter dès le lendemain à vos équipes ou à votre comité de direction.

Production et outils :

- Claude pour la rédaction assistée : Génération de documents stratégiques structurés (note de cadrage, business case, cahier des charges, plan de transformation) en itérant avec l'IA pour affiner le style, la précision, et la clarté. Claude excelle dans la production de textes longs, cohérents et nuancés.
- ChatGPT pour l'enrichissement créatif : Ajout d'exemples concrets, de formulations percutantes, de comparaisons éclairantes. Génération de titres de sections impactants.
- NotebookLM pour la structuration : Organisation logique du contenu, création de sommaires, vérification de la cohérence interne, identification des redondances ou des manques.
- Définition des indicateurs de succès (KPIs) : Utilisation de l'IA pour proposer des métriques pertinentes, ambitieuses mais atteignables, alignées avec les objectifs business.
- Roadmaps visuelles : Bien que la création de visuels soit repoussée à l'étape suivante, la structuration temporelle (jalons, phases, interdépendances) est déjà formalisée ici.
- Anticipation des objections : Utilisation de l'IA pour simuler les questions et objections que poseront les stakeholders, et préparer des

réponses argumentées.

Cas pratique concret : Suite de l'exemple retail : après avoir choisi la stratégie 'marketplace', l'équipe doit formaliser un business case complet.

- Rédaction avec Claude d'un document de 8 pages structuré en : (1) Executive Summary, (2) Contexte et enjeux, (3) Stratégie recommandée, (4) Plan d'implémentation en 4 phases sur 18 mois, (5) Ressources nécessaires (budget, équipe, technologie), (6) Analyse de risques et plans de mitigation, (7) KPIs et jalons de validation, (8) Prochaines étapes.
- Enrichissement avec ChatGPT : ajout d'exemples de marketplaces réussies dans d'autres secteurs (Farfetch dans la mode, Houzz dans la déco), formulation d'une vision inspirante ('Devenir le partenaire d'achat de référence pour...').
- Anticipation des objections avec Claude : 'Quelles seront les 5 principales objections du CFO sur ce business case ?' ? L'IA identifie : coûts de plateforme, cannibalisation des ventes existantes, complexité de gestion des partenaires, risques juridiques, timing. Préparation de réponses factuelles pour chacune.
- Définition de 7 KPIs critiques : nombre de partenaires actifs, GMV (Gross Merchandise Value), taux de conversion visiteurs, NPS partenaires, marge nette, coût d'acquisition client, churn rate.

Exercices pratiques :

- Exercice 1 (60 min) : Rédaction collaborative avec Claude d'un document stratégique de 3-5 pages sur votre problématique. Chaque groupe travaille sur son document, en itérant avec l'IA pour affiner le contenu. Le formateur fournit un template de structure.
- Exercice 2 (30 min) : Session d'enrichissement croisé : chaque groupe échange son document avec un autre groupe qui joue le rôle de 'challenger' et utilise ChatGPT pour identifier les faiblesses, proposer des améliorations, et suggérer des exemples supplémentaires.
- Exercice 3 (30 min) : Définition des KPIs avec Claude : 'Quels sont les 5-7 indicateurs les plus pertinents pour mesurer le succès de cette stratégie ?' Discussion en plénière sur la pertinence et la faisabilité de mesure.
- Exercice 4 (30 min) : Atelier 'questions hostiles' : le formateur joue le rôle d'un dirigeant sceptique et pose 5 questions difficiles. Les participants utilisent Claude en temps réel pour préparer des réponses solides.

Format pédagogique :

- Approche de co-rédaction homme-machine : les participants pilotent la structure et les idées, l'IA apporte la fluidité rédactionnelle
- Le formateur insiste sur l'importance de l'itération : un bon document prend 3-5 passes de révision
- Utilisation de critères de qualité explicites : clarté, concision, impact, actionnabilité
- Les groupes présentent des extraits de leurs documents pour feedback collectif
- Les outils IA permettent de produire en 2 heures ce qui prendrait normalement 2 jours de travail solo

Résultat de l'étape 5 : Vous quittez la formation avec des documents professionnels prêts à l'emploi, pas seulement des concepts abstraits. Vos recommandations sont formalisées, structurées, argumentées, et immédiatement utilisables dans votre contexte organisationnel.

ÉTAPE 6 : Présentation Impactante & Storytelling Décisionnel (Fin d'après-midi — 2h)

Objectif : Convaincre vos stakeholders avec des présentations visuellement percutantes et narrativement structurées qui marquent les esprits, déclenchent l'adhésion, et mobilisent à l'action.

Techniques et outils :

- Midjourney pour la création de visuels conceptuels : Génération d'images qui incarnent visuellement votre vision stratégique, rendent tangibles les concepts abstraits, et créent un impact émotionnel. Par exemple : une image métaphorique pour 'transformer notre modèle' plutôt qu'un schéma organisationnel classique.
- Canva pour les présentations visuelles percutantes : Utilisation des templates professionnels, ajout des visuels Midjourney, création de slides épurées et impactantes selon les principes du design moderne (une idée par slide, hiérarchie visuelle, usage judicieux de la

couleur).

- Gamma comme alternative à Canva : Outil de présentation IA qui génère automatiquement des slides à partir de votre contenu, avec une mise en page intelligente et moderne. Particulièrement adapté pour itérer rapidement sur différentes versions.
- Application des principes du storytelling à la présentation orale : Structure narrative en 3 actes (situation initiale / tension & enjeux / résolution & call-to-action), usage de micro-histoires pour illustrer les points clés, techniques de suspense et de révélation progressive.
- Techniques de visualisation des données : Transformer des tableaux Excel en infographies lisibles, choisir les bons types de graphiques selon le message, utiliser la couleur pour guider l'attention, annoter les insights clés.
- Préparation aux Q&A avec simulation des objections : Anticipation des questions difficiles, structuration de réponses en format 'message clé + justification + exemple', gestion des désaccords avec assertivité et diplomatie.

Cas pratique concret : Toujours dans le cas retail marketplace, l'équipe doit maintenant créer une présentation de 15 slides pour le comité de direction.

- Génération avec Midjourney de 3 visuels clés : (1) Une image évocatrice du 'retail du futur' (immersif, connecté, omnicanal), (2) Une métaphore visuelle de l'écosystème marketplace (réseau interconnecté de partenaires), (3) Une représentation du parcours client transformé.
- Création de la présentation dans Gamma : upload du business case rédigé à l'étape 5, génération automatique d'une première version de 20 slides. Sélection et adaptation des 15 meilleures.
- Structuration narrative : Slide 1 (Accroche), Slides 2-5 (Le défi que nous affrontons — contexte et enjeux), Slides 6-11 (Notre réponse stratégique — la solution marketplace), Slides 12-14 (Le chemin vers le succès — roadmap et KPIs), Slide 15 (Call-to-action — validation et prochaines étapes).
- Simulation de Q&A avec Claude : 'Tu es le CFO de cette entreprise. Pose-moi 7 questions difficiles sur cette présentation.' Préparation de réponses calibrées.

Exercices pratiques :

- Exercice 1 (40 min) : Génération de 2-3 visuels conceptuels avec Midjourney pour illustrer les moments clés de votre stratégie. Apprentissage des prompts efficaces pour obtenir des images professionnelles et alignées avec votre message.
- Exercice 2 (50 min) : Création d'une présentation de 10-12 slides avec Gamma ou Canva. Intégration des visuels Midjourney, structuration narrative, application des principes de design (contraste, répétition, alignement, proximité).
- Exercice 3 (20 min) : Pitch de 5 minutes en binômes : A présente à B, qui joue le rôle d'un décideur sceptique et pose 3 questions. Feedback croisé sur la clarté du message, l'impact visuel, et la gestion des objections.
- Exercice 4 (10 min) : Session de feedback collectif : le formateur projette 2-3 présentations et fait un live review des forces et axes d'amélioration selon les critères de storytelling visuel.

Format pédagogique :

- Approche workshop : les participants créent en temps réel avec les outils, le formateur circule pour débloquer et conseiller
- Démonstrations live sur écran partagé pour montrer les techniques de design et de prompting Midjourney
- Sessions de pitch courtes et répétées pour développer l'aisance orale
- Le groupe devient une 'salle de critique constructive' où chacun contribue à améliorer les présentations des autres
- Les outils IA permettent d'itérer très rapidement : tester 3 versions de slide, changer le visuel en 2 minutes, ajuster la narration en temps réel

Résultat de l'étape 6 : Vous maîtrisez l'art de transformer vos recommandations stratégiques en récits visuels convaincants qui mobilisent les décideurs. Vous disposez d'une présentation professionnelle prête à être déployée, et des compétences pour en créer de nouvelles à l'avenir en une fraction du temps habituel.

Des Résultats Tangibles et Durables

À l'issue de ces deux journées intensives de formation (plus la journée de préparation), vous disposerez de :

1. Une maîtrise opérationnelle des outils d'IA les plus avancés

Vous saurez utiliser avec aisance et efficacité Plaud, Claude, ChatGPT, Gemini, Perplexity, NotebookLM, Midjourney, Canva et Gamma pour chaque phase de votre processus décisionnel. Vous aurez compris les forces spécifiques de chaque outil et saurez instinctivement lequel mobiliser selon le contexte.

2. Une méthodologie éprouvée de structuration narrative

Vous aurez intégré les cadres narratifs professionnels (enjeux, personnages, objectifs, conflits, arc de transformation) et saurez les appliquer immédiatement à vos défis stratégiques. Cette approche narrative deviendra votre nouveau 'système d'exploitation mental' pour penser la stratégie.

3. Des livrables concrets sur votre problématique réelle

Vous repartirez avec :

- Une synthèse structurée de vos sessions de brainstorming
- Un cadre narratif complet de votre stratégie avec profils de personnages
- Une exploration prospective multi-scénarios avec analyse de risques
- Un business case ou plan d'action formalisé et professionnel
- Une présentation visuelle percutante de 10-15 slides prête à être présentée

Ces livrables ne sont pas des exercices théoriques : ce sont des documents opérationnels que vous utiliserez dès la semaine suivante.

4. Un avantage concurrentiel durable

En combinant créativité narrative et puissance technologique, vous développez une compétence distinctive qui vous positionne à l'avant-garde de la décision stratégique. Vous serez capable de produire en quelques heures ce qui prend normalement plusieurs jours ou semaines à vos concurrents.

5. Une communauté d'apprentissage continue

Accès à un groupe privé post-formation pour partager des bonnes pratiques, poser des questions, et continuer à monter en compétence collectivement. Le formateur reste disponible pendant 1 mois pour répondre à vos questions d'application concrète.

Prêt à Transformer Votre Approche Stratégique ?

L'intelligence artificielle révolutionne déjà toutes les strates de la prise de décision. Les organisations qui maîtrisent cette révolution en tirent un avantage concurrentiel majeur : elles décident plus vite, plus justement, et mobilisent mieux leurs équipes autour de visions partagées.

Ne subissez pas cette révolution, pilotez-la.

Cette formation s'adresse aux décideurs et cadres dirigeants qui souhaitent développer un avantage stratégique durable en maîtrisant l'alliance entre narration et IA. Elle est particulièrement pertinente pour :

- Les directions générales confrontées à des transformations majeures
- Les comités de direction cherchant à accélérer et améliorer leurs processus de décision
- Les responsables de business units devant développer des stratégies innovantes
- Les équipes de stratégie et innovation souhaitant moderniser leurs méthodologies

Le format sur-mesure de la formation garantit son alignement parfait avec vos enjeux spécifiques. La journée de préparation collaborative permet de calibrer précisément le contenu, les exercices, et les livrables sur votre réalité organisationnelle.

Contactez-nous pour construire ensemble la formation qui répondra précisément à vos enjeux stratégiques.

- Formation sur mesure • Groupe optimal : 8-12 participants
- Durée : 1 jour de préparation + 2 jours de formation intensive
- Format : Présentiel ou hybride (présentiel recommandé pour maximiser l'impact)