

WIRKUNGSVOLL KOMMUNIZIEREN: MIT STORYTELLING UND STORYSELLING



*To tell is to sell:
Erfahren Sie in einem praxis-
orientierten Workshop, wie Sie
Ihre bestehenden und potenziellen
Kunden durch Emotionen und
Storytelling begeistern!*

*Weg von langweiligem
Anbieterbezug hin zu spannenden
Dramaturgien für Ihre Produkte
und Lösungen.*

Das sind die Seminarziele:

- Sie transportieren Ihre Botschaften wirkungsvoll: nicht nur das Hirn, sondern auch das Herz ansprechen!
- Sie beherrschen die Mechanismen von Storytelling.
- Sie setzen Storytelling und Storyselling für Ihre Belange ein.

Worum geht's?

Ihre Kunden treffen Entscheidungen emotional – das Bauchgefühl hat das erste und letzte Wort bei der Kaufentscheidung. Auch wenn Kunden Zahlen, Daten und Fakten gern noch hinzuziehen – die Entscheidung steht schon längst. Doch wie findet man dafür eine spannende Story?

Im Workshop erfahren Sie, wie Storytelling funktioniert: Ziele, Schritte, Umsetzung. Sie erfahren, wie Sie durch emotionale Texte und Bilder die rechte Gehirnhälfte ansprechen: Denn die ist schneller als die zahlenlastige linke. Übrigens: Storytelling ist ein effektives Vertriebs- und Akquise-Tool, weil es aufgrund seiner Glaubwürdigkeit vertrauensbildend wirkt.

Das Seminar richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte
- Marketing- und PR-Fachleute
- Pressesprecher/innen
- Vertriebler
- Selbstständige und Unternehmer/innen

Methoden:

- Interaktive Präsentation, Gruppenarbeit, Analyse von Best Cases, Diskussion

Dozentinnen:

- Gudrun Jay-Böbl
- Alina Chivu

Formate & Inhalte

DEEP KNOWLEDGE | 8 STUNDEN

- Mechanismen & Vorteile der Emotionalisierung
- Die Struktur und Modelle der Geschichten kennenlernen
- Emotionalisierung und Storytelling bei Text, Bild und Video einsetzen
- Strategien & Tools für wirkungsvolles Storytelling
- Storytelling vertrieblich nutzen
- Do's and Don'ts
- Aus Best Practice lernen
- Storytelling in Gruppenarbeit üben
- Ergebnissicherung und Abschlussrunde

11.01.2018

Dauer: 9:30 – 17:30 Uhr inkl. 1 Std. Pause
Invest: 350,- €*

ESSENTIALS | 4 STUNDEN

- Die Vorteile der Emotionalisierung in der Kommunikation verstehen
- Den typischen Aufbau von Geschichten kennenlernen
- Storytelling bei Text, Bild und Video einsetzen
- Storytelling vertrieblich nutzen
- Do's and Don'ts
- Ergebnissicherung und Abschlussrunde

12.01.2018

Dauer: 13:00 – 17:00 Uhr inkl. 30 Min. Pause
Invest: 195,- €*

*alle Preise verstehen sich inkl. MwSt.