



Best of Storytelling

Lernen Sie, wie Sie mit Geschichten im Verkauf und Marketing begeistern können

ZIELGRUPPE

Vertrieb, Marketing, Geschäftsleitung

ZIELSETZUNG

Dieses Training richtet sich an Teilnehmer, die lernen wollen, wie sie Geschichten im Verkauf und Marketing gekonnt und verkaufsfördernd einsetzen und somit überzeugen und begeistern.

NUTZEN

1. Sie kennen die Techniken, um Menschen mit Geschichten zu begeistern und zu überzeugen
2. Sie lernen, wie Sie Geschichten im Verkauf und Marketing einbauen und damit große Wirkung erzielen
3. Sie wissen, welche Typen von Geschichten es gibt und wie Sie diese optimalerweise nutzen
4. Sie wenden Storytelling-Techniken live an und arbeiten an Ihren eigenen Themen
5. Sie nutzen die Kraft der Geschichten und sind damit erfolgreicher

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- keine

INHALTE

9:00 – 10:30 Uhr

- Storytelling – Sinn und Einsatzzweck kennen
- Warum Storytelling?
 - Wie soll man Storytelling einsetzen?
 - Was sind die Elemente im Storytelling?
 - Auf was sollte man achten?

Die Mutter aller Geschichten – Schnell und einfach einsetzen

- Die Grundstruktur kennen und nutzen
- Praktische Übungen anhand eigener Themen

10:30 – 10:45 Uhr Pause

10:45 – 12:30 Uhr

- Business-Stories – schnell auf den Punkt gebracht
- Warum-Geschichten
 - Differenzierungsgeschichten
 - Positionierungsgeschichten
 - Referenzgeschichten

12:30 – 13:30 Uhr Mittag

13:30 – 14:30 Uhr

- Business-Stories Teil 2 – schnell auf den Punkt gebracht
- Wertegeschichten (Value-Based)
 - Vergleichsgeschichten
 - Erklärgeschichten

14:30 – 14:45 Uhr Pause

14:45 – 16:15 Uhr

- Übung – Geschichten bezogen auf das eigene Thema erstellen
- Vorgehen kennen und anwenden
 - Eigenes Thema und Storytyp festlegen
 - Story mit Hilfsmitteln ausarbeiten

16:15 – 17:00 Uhr

- Geschichte weitergeben: Live-Optimierung, Feinjustierung und Transfer in die Praxis
- Learning by Doing
 - Arbeit an Feinheiten
 - Details anpassen und Feedback einholen
 - Die fertigen Ergebnisse können Sie direkt in Ihrem Unternehmen verwenden und einsetzen

HINWEIS

Dieses Seminar kann auch als Inhouse- bzw. Corporate-Training gebucht werden. Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

PREISE

IM PREIS ENTHALTEN: Teilnehmerunterlagen, Tagesverpflegung

NORMALPREIS: 790 Euro zzgl. MwSt.

Sie erhalten 10% Rabatt ab dem 2. angemeldeten Teilnehmer Ihres Unternehmens.

Trainer: Matthias Garten