



Storytelling im Verkauf

Wer gute Geschichten erzählen kann, findet Gehör.

Wer Gehör findet, erzeugt Erinnerung.

Wer Erinnerung erzeugt, vermittelt Inhalte -
und Überzeugung?

Fesseln Sie Ihre Kunden durch spannende Geschichten
und verankern Sie die Inhalte nachhaltig in deren Köpfen.
Erzeugen Sie Bilder im Kopf – so geht Verkauf!

Inszenieren Sie Kernaussagen, Abläufe und Ergebnisse
anschaulich und lösen Sie so Aha-Momente bei Ihren
Kunden aus. Erleichtern Sie ihnen das Verstehen und
Behalten Ihrer Botschaften.

In unserem Online-Training erleben Sie die Wirkung
von Storys. Sie lernen verschiedene Muster kennen, um
Ihre Inhalte eingängig zu verpacken und anschaulich zu
inszenieren.

Lernziele

Am Ende des Online-Trainings ...

- kennen Sie die Grundmerkmale und Dramaturgie einer guten Geschichte.
- wissen Sie grundsätzlich, wie Sie Geschichten wirkungsvoll inszenieren.
- können Sie Storyboards füllen.
- haben Sie Ihren Methodenkoffer erweitert.

Seminarinhalte

- Der Nutzen von Storytelling im Alltag und im Vertrieb
- Vorbereitung: Wen will ich mit meinem Thema mit welchem Ziel erreichen?
- Struktur von guten Geschichten
- Eigene Storys entwickeln und erproben

Zielgruppe

- VertriebsmitarbeiterInnen aus dem Innen- und Außendienst

Seminarablauf

Trainer-Input, virtuelle Einzel- und/oder Gruppenarbeiten,
Diskussion.

Es erfolgt ein intensiver Best-Practice-Austausch, praktische Beispiele der Teilnehmer sind ausdrücklich erwünscht und werden ggf. vorab abgefragt.

Arbeitsunterlagen

Zum Ende eines jeden Seminarabschnittes erhalten Sie eine entsprechende Zusammenfassung in digitaler Form sowie zum Ende ein VOSS+PARTNER-Abschlusszertifikat, ein in der Wirtschaft anerkannter Nachweis für qualifizierte Ausbildung.

Seminardauer

Zweimal 120 „geschichtsgeladene“ Minuten innerhalb von zwei Wochen.

Teilnehmerzahl

10 (mindestens 6)