

STORYTELLING: Skap engasjement!



Det var en gang... Du husker sikkert noen av historiene du ble fortalt som liten og du hører kanskje fortsatt gode fortellinger fra tid til annen. Noen historier er bedre enn andre og noen er bedre til å fortelle dem enn andre. – Hvorfor?

Storytelling har de senere år vært et hett tema. Men hva er det egentlig - gammelt nytt, døgnflue eller et viktig strategisk verktøy som er kommet for å bli? Og ikke minst, hvordan kan det brukes bevisst i arbeidet? Ved hjelp av storytelling kan man skape et helhetsbilde av bedriftens konsept, fylle varemerket med liv og skape en opplevelse for kundene. Kundenes fantasi stimuleres og slik legges grunnlaget for effektiv markedsføring via jungeltelegrafene. Det å lage historier er en teknikk som kan læres!

Det viser seg gang på gang at produkter/tjenester oppfattes av kunder som like. Den som berører følelsen har et fortrinn. Den som forteller den beste historien vinner salget. Momentet "Storytelling: Skap engasjement!" gir deg muligheten til å trene på å lage den "gode historien" slik at den påvirker følelser og skaper engasjement.

HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som ønsker et nytt virkningsfullt verktøy til bruk i salgsprosessen
- Medarbeidere som har god produktforståelse, men fremstår som tekniske i møtet med kunden
- Medarbeidere som ønsker å engasjere kundene og bli husket
- Medarbeidere som ønsker å utvikle sin presentasjonsteknikk

TRENINGSMÅL – DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Identifisere det som er viktig for at historien skal skille seg ut
- Bygge opp en god historie (dramaturgi)
- Få deltakerne involvert og til å bli delaktige i historien (improvisasjon)
- Skape en historie som skal kunne gjenfortelles internt hos kunden og derved skape mersalg

MOEMENTUM GARANTERER PROSESSEN

Moementum isolerer de kritiske momentene i salgsprosessen og fokuserer på akkurat det du trenger, nå! Du får altså ikke standardfraser og floskler, men blir trent i det som er kritisk viktig - for deg! Prosessen er hos oss gjennomtenkt for at kursdeltakerne og kundene skal få full uttelling for tiden som investeres i salgstreningen. Vi tar vare på deg fra du melder deg på treningen, og sikrer at du etter treningen ikke faller tilbake i gammel hverdag. Du deltar ikke bare på enda et kurs, men trenes i å oppnå resultater.

