



**Storytelling:
Mit Geschichten
überzeugen**
2-Tage Training

www.sales-victory.at

Storytelling: Mit Geschichten überzeugen

Ausgangssituation & Zielsetzung

Trainingsinhalt

Warum Geschichten seit Jahrtausenden funktionieren: hirngerechte Kommunikation

Mechanismen und Elemente des Storytelling

Einsatzgebiete und Anwendung von Storytelling

Aufbau und Wirkung von Geschichten

Von der Mikrostory zur Heldenreise: Modell-Baupläne für Geschichten

Erzählstoff und Sprache: Zielgruppen-gerechte Inhalte entwickeln

Erarbeitung eines Geschichtenrepertoires und Kreativitätstechniken

Übungen in der praktischen Umsetzung

Körperhalten und Atemtechniken für überzeugendes Auftreten und Präsentieren



Danach können Sie...

Daten und Fakten auf eine Weise präsentieren, die berührt, motiviert und im Gedächtnis bleibt

Je nach Situation und Ziel die passende Art der Geschichte finden

Eigene Geschichten nach bewährten Modellen entwickeln

Souverän und glaubhaft auftreten

Mit authentischen Geschichten Vertrauen erwecken

„Bilder im Kopf“ Ihrer Zuhörer/Leser erzeugen

Ihre Zuhörer/Leser bei ihren Bedürfnissen abholen

Ihre persönlichen Werte und die des Unternehmens anschaulich vermitteln

Verhalten

Management

Welche Geschichte
wann wem wie wo
erzählen

Zielsetzung
Strategie Umsetzung



Analyse

Unternehmenskultur
Kundenstruktur
Markt und Produkte
Persönliches Profil

Storytelling: mit Geschichten überzeugen

Das Training basiert auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie und Psychologie. und hat einen sehr starken Praxisbezug.

Die Geschichten werden anhand von Fallbeispielen aus dem Arbeitsalltag individuell entwickelt und intensiv trainiert.

Ziel: In zwei Tagen zum Storytelling Profi

Drehbuchentwicklung für alle Punkte des Storytellings

Trainingsaufbau

Tag 1

- Storytelling als Selbst- und Unternehmens-Marketing, Verkaufs- und Führungstool
- Wirkmechanismen von Storytelling
- Aufbau und Struktur von Geschichten
- Geschichtenarten: Gründungsmythen, Produktstories Kundengeschichten

- Übungen zur Wirkweise von Geschichten
- Übungen zu Metaphern, bildhafter Sprache
- Wahl der passenden Geschichtenarten und
- Finden der Erzählstoffe für die jeweilige Anwendung

Tag 2

- Entwickeln von Geschichten nach bewährten Strukturplänen für die jeweilige Situation und Zielgruppe
- Atem- und Körpertechniken zur Präsentation
- Präsentieren von Geschichten

- Individuelle Entwicklung eines Geschichten-Repertoires
- Übung von Atem- und Körpertechniken für die Präsentation
- Üben der Präsentation
- Feedbackrunden

Empfohlen

- Regelmäßiges Coaching
- 3 bis 6 Monate nach dem Training Story- und Präsentations-Coaching

- Adaption des Geschichten-Repertoires
- Präsentations-Coaching

Der Investitionsplan rund um Ihr Training: Storytelling – mit Geschichten überzeugen

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	2 Tage	
*optional			

Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Dostojevského rad 11, SK – 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani– Leitung, Forschung,
Entwicklung & Produkte

Tel: +43 1 5854623 - 57

Fax: +43 1 5854623 - 30

kaskani@sales-victory.at

Mag. Michael Cetinkan MBA– Head of Sales

Tel: +43 1 5854623 - 79

Cell: +43 660 864 20 94

cetinkan@sales-victory.at

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com

