Storytelling w sprzedaży - warsztaty

Masz pytania odnośne tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:
https://www.jgt.pl/szkolenia,storytelling-sprzedaz-stk.html

OPIS SZKOLENIA

Storytelling to kreatywna umiejętność opowiadania historii oddziałujących na emocje klienta. To skuteczne narzędzie, które wnosi **sprzedaż w organizacji** na wyższy poziom i wspiera efektywność rozmów handlowych. Na warsztatach powiemy, jak w praktyczny sposób wykorzystać **storytelling w sprzedaży i obsłudze klienta**.

Cele szkolenia:

- rozwinięcie zdolności opowiadania historii sprzedażowych,
- umiejętność wplatania ich w rozmowę handlową z sukcesem,
- **wykorzystywanie storytellingu do zwiększenia skuteczności sprzedaży.**

Korzyści ze szkolenia:

- podniesienie efektywności osiągania celów poprzez kreatywną sprzedaż,
- zwiększenie poziomu sprzedaży,
- **BONUS**
  W ramach szkolenia mają Państwo możliwość skorzystania z **indywidualnej, godzinnej konsultacji z trenerem po szkoleniu** w dogodnym, ustalonym terminie (do 30 dni po zakończonym szkoleniu). Konsultacja daje możliwość przygotowania się do wykorzystania wiedzy ze szkolenia w pracy z konkretnym klientem i w wybranych sytuacjach, a także dopracowania swoich umiejętności storytelling'owych. Jest to czas, w którym trener poświęca całą uwagę jednemu uczestnikowi. Trener przyjmuje rolę mentora, który – korzystając ze swojego doświadczenia – pomaga zaplanować efektywne działania w zakresie skutecznej sprzedaży z wykorzystaniem storytellingu.

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- roli, wpływie i korzyściach ze storytellingu w rozmowie handlowej,
- psychologicznych i neurologicznych aspektach wpływu stroytellingu na wyobraźnię,
- rodzajach storytellingu w procesie sprzedaży,
- dobrych praktykach i najczęściej popełnianych błędach w storytellingu,
- elementach składowych skutecznej historii sprzedażowej,
- procesie budowania autentycznego przekazu i zasadach storytellingu,
- zastosowaniu storytellingu na każdym etapie rozmowy handlowej,
- tworzeniu inspirujących historii sprzedażowych.

Uczestnicy nabędą umiejętności:

- skutecznego tworzenia i swobodnego posługiwania się storytellingiem w rozmowie handlowej,
- wywierania wpływu na klienta poprzez dobrze opowiedzianą historię sprzedażową,
- wzbudzenia zaufania ze strony klienta i wywołania efektu synergii w procesie sprzedaży,

- wpływania na emocje i rozwiewania wątpliwości klienta,
- zwizualizowania i dopasowania do sytuacji klienta konsekwencji związanych z brakiem działania i wartości wynikających z rozwiązania problemu klienta,
- prezentowania rozwiązania i zarządzania obiekcjami za pomocą historii sprzedażowej.

Adresaci szkolenia:

- osoby, które mają bezpośredni kontakt z klientem i/lub zajmują się obsługą klienta biznesowego i indywidualnego,
- pracownicy rozpoczynający swoją przygodę ze sprzedażą,
- doświadczeni sprzedawcy i handlowcy,
- właściciele firm oferujących usługi lub produkty,
- osoby, które chcą pozyskać klientów do współpracy.

Metody szkoleniowe:
case study, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusja, edukacja, wykład interaktywny, techniki kreatywne z elementami coachingu grupowego, modelowanie zachowań z elementami mentoringu.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej. Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

PROGRAM

MODUŁ „0” – Rozpoczęcie szkolenia

1. Przywitanie uczestników szkolenia, wzajemne poznanie się
2. Przedstawienie agendy i celów szkolenia
3. Ustalenie zasad współpracy oraz zebranie oczekiwań uczestników

MODUŁ I – Opowiadanie historii – zarządzanie uwagą i oddziaływanie na emocje

1. Psychologiczna koncepcja wpływania na zachowania klienta, o Analizie Transakcyjnej E.Berne’a w odniesieniu do procesu sprzedaży
2. Myślenie a zachowanie: o neurobiologicznych aspektach podejmowania decyzji w procesie zakupowym
3. Człowiek istota społeczna – uwarunkowania społeczne sprzyjające działaniu historii i ich rola w procesie sprzedaży

MODUŁ III – Storytelling sprzedażowy – budowanie wizji zakupowej

1. Model, rodzaje i rola storytellingu – kiedy i komu służy storytelling w procesie sprzedaży i procesie zakupowym
2. Fakty i mity – zasady budowania angażujących historii w sprzedaży
3. Bohater w podróży – współtworzenie wizji zakupowej klienta w praktyce
4. Dlaczego storytelling nie działa, czyli najczęstsze błędy podczas tworzenia i opowiadania historii sprzedażowych

MODUŁ IV – Jeśli nie wiadomo, o co chodzi, to chodzi o…

1. Najczęstsze obiekcje klienta a storytelling
2. Co się kryje po drugiej stronie tęczy, czyli o intencjach i interesie klienta
3. W odpowiedzi na wątpliwości klienta… budowanie pozycji doradcy biznesowego

MODUŁ V – Spełnianie oczekiwań klientów, czyli budowanie fundamentu pod storytelling

1. Podstawowe informacje o kliencie potrzebne do tworzenia inspirujących historii sprzedażowych – opracowanie niezbędnych pytań
2. Wykorzystanie emocji w sprzedaży, czyli jak pokazać klientowi konsekwencje

MODUŁ VI – W drodze po sprzedażowego Oscara…

1. Tworzenie własnej unikatowej, inspirującej historii sprzedażowej

MODUŁ „Podsumowujący”

1. Runda końcowa – pytania, refleksje, mój pierwszy krok
2. Ankieta poszkoleniowa
3. Rozdanie certyfikatów

WYKŁADOWCA

Trener Biznesu z doświadczeniem sprzedażowym, managerskim i rekrutacyjnym. Certyfikowany Life i Business Coach ICF, certyfikowany praktyk Neurolingwistycznego Programowania NLP oraz Porozumienia bez przemocy NVC, dyplomowany Pedagog z specjalizacją nauczycielską .

Specjalizuje się w szkoleniach handlowców w obszarze sprzedaży, efektywnej i asertywnej komunikacji, zarządzaniu sobą w czasie, rozwiązywaniu problemów i kreatywnym generowaniu rozwiązań w trudnych sytuacjach, pracy z nawykami i przekonaniami dla wydajnego wykorzystania potencjału uczestników szkoleń.

Swoje doświadczenie zdobyła przy współpracy między innymi z Krajowym Rejestrem Długów, Kaczmarski Inkasso, S8, Language Solutions for Business, Empik School i Speak Up oraz dzięki projektom dedykowanym operatorom telefonicznym i multimedialnym, firmom ubezpieczeniowym, biurom inżynieryjnym oraz firmom z branży metalowej. Zrealizowała tym samym ponad 2000 godzin szkoleń i warsztatów oraz ponad 1000 godzin indywidualnych spotkań rozwojowych.