

Storytelling w sprzedaży - warsztaty

Miejsce	Termin
ONLINE	31 stycznia 2022 r., poniedziałek, 10.00 - 16.00
ONLINE	28 lutego 2022 r., poniedziałek, 10.00 - 16.00

Masz pytania odnośnie 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

Na szkoleniu omówione zostaną zagadnienia: jaka jest rola storytellingu w rozmowie handlowej, jak wykorzystać storytelling w sprzedaży, aby podnieść wyniki, jak tworzyć inspirujące historie, jakie są elementy składowe skutecznej historii w sprzedaży.

Celem szkolenia jest rozwijanie umiejętności opowiadania historii sprzedażowych oraz wplatania ich w rozmowę handlową z sukcesem, aby podnieść efektywność osiągnięcia celów sprzedażowych.

Korzyści ze szkolenia: umiejętność wykorzystywania storytellingu do zwiększenia skuteczności sprzedaży.

Uczestnicy szkolenia nabędą wiedzę o:

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

Uczestnicy szkolenia nabędą umiejętność:

- o skutecznego tworzenia i swobodnego posługiwania się storytellingiem w rozmowie handlowej,
- o wywierania wpływu na klienta poprzez dobrze opowiedzianą historię sprzedażową,
- o wzbudzenia zaufania ze strony klienta i wywołania efektu synergii w procesie sprzedaży,
- o wpływania na emocje i rozwiewania wątpliwości klienta,
- o zwizualizowania i dopasowania do sytuacji klienta konsekwencji związanych z brakiem działania i wartości wynikających z rozwiązania problemu klienta,
- o prezentowania rozwiązania i zarządzania obiekcjami za pomocą historii sprzedażowej.

Adresatami szkolenia są osoby, które mają bezpośredni kontakt z klientem i/lub zajmują się obsługą klienta biznesowego i indywidualnego. Zarówno te, które zaczynają swoją przygodę ze sprzedażą, jak i te doświadczone. Zapraszamy osoby na stanowiskach sprzedawcy, handlowca, właścicieli firm oferujących usługi lub produkty oraz osoby, które chcą pozyskać klientów do współpracy.

SPECJALNY BONUS DLA UCZESTNIKÓW SZKOLENIA!

W ramach szkolenia mają Państwo możliwość skorzystania z indywidualnej godzinnej konsultacji z trenerem po szkoleniu w dogodnym ustalonym terminie.

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 jedynie Panu/Pani- trener przyjmuje rolę mentora, który korzystając ze swojego doświadczenia pomaga zwiększyć efektywność sprzedaży poprzez umiejętne wykorzystanie storytellingu.

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 - w zależności od szkolenia i bieżącej sytuacji związanej z pandemią. 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

I. Rozpoczęcie szkolenia:

1. przywitanie uczestników szkolenia, wzajemne poznanie się,
2. przedstawienie agendy i celów szkolenia,
3. ustalenie zasad współpracy oraz zebranie oczekiwań uczestników.

II. 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.

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.

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.

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.

VI. W drodze po sprzedażowego Oscara...:

1. tworzenie własnej unikatowej, inspirującej historii sprzedażowej.

VII. Podsumowanie:

1. runda końcowa - pytania, refleksje, mój pierwszy krok,
2. ankieta poszkoleniowa,
3. rozdanie certyfikatów.

MIEJSCE

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około 5 minut.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

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 przekonaniem 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 projektom dedykowanym operatorom telefonicznym i multimedialnym, firmom ubezpieczeniowym, biuram inżynieryjnym oraz firmom z branży metalowej, realizując tym samym ponad 2000 godzin szkoleń i warsztatów, ponad 1000 godzin indywidualnych spotkań rozwojowych.

CENA

890,00 zł + 23% VAT = 1094,70 zł brutto

890,00 zł + VAT zw = 890,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.

SZKOLENIE ONLINE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia, zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.

Cena noclegu zależy od terminu i od wolnych miejsc w hotelu. Im wcześniej dokonamy rezerwacji, tym łatwiej o miejsce w hotelu i uzyskanie dobrej ceny.

Współpracujemy z hotelami znajdującymi się w pobliżu miejsca szkolenia:

Hotel Premiere Classe, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 179 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 204 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 06, www.premiere-classe-warszawa.pl/pl

Hotel Campanile***, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 200 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 237 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 04, www.campanile-warszawa.pl/pl

Hotel Golden Tulip****, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 269 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 334 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 75 00, <https://warsaw-centre.goldentulip.com/pl/>