kod szkolenia: DM-ST / PL DL 0,5d

Storytelling na co dzień: Jak pisać wiadomości i prezentacje, które ludzie naprawdę chcą czytać?

Szkolenie pokazuje, jak wykorzystywać storytelling w codziennej komunikacji biznesowej, szczególnie w wiadomościach, prezentacjach, raportach i materiałach wewnętrznych. Jest przeznaczone dla osób, które na co dzień przekazują informacje, rekomendacje, dane lub prośby projektowe i chcą pisać tak, aby odbiorcy szybciej rozumieli sens komunikatu oraz chętniej na niego reagowali. Po szkoleniu będziesz w stanie projektować prostą linię narracyjną, wzmacniać uwagę odbiorcy, upraszczać teksty i świadomie dobierać przykłady, metafory oraz strukturę komunikatu do sytuacji biznesowej.

Odbiorcy szkolenia

- Managerowie przygotowujący komunikaty, rekomendacje i prezentacje dla zespołów lub interesariuszy
- Analitycy przekładający dane, raporty i wnioski na zrozumiałe komunikaty biznesowe
- Project managerowie prowadzący komunikację projektową i prezentacje statusowe
- Specjaliści marketingu tworzący treści, prezentacje i komunikaty sprzedażowe
- Specjaliści sprzedaży przygotowujący wiadomości, oferty i prezentacje dla klientów
- Pracownicy tworzący prezentacje wewnętrzne lub zewnętrzne
- Osoby, które chcą pisać krócej, jaśniej i z większym wpływem na odbiorcę

Korzyści

- Zrozumiesz psychologię uwagi – nauczysz się rozpoznawać, dlaczego odbiorcy ignorują suche fakty i jak zwiększać szansę, że komunikat zostanie przeczytany
- Zaprojektujesz haczyk komunikacyjny – przygotujesz początek maila lub slajdu tak, aby szybciej przyciągał uwagę odbiorcy
- Uporządkujesz komunikat biznesowy – wykorzystasz prostą strukturę narracyjną do przedstawiania danych, próśb projektowych i rekomendacji
- Zastosujesz metodę STAR – przełożysz skomplikowaną informację na czytelną historię z kontekstem, działaniem i rezultatem
- Wzmocnisz prezentacje biznesowe – pokażesz kontrast między stanem obecnym a oczekiwanym efektem, aby lepiej prowadzić uwagę słuchaczy
- Uprościsz teksty – ograniczysz korpo-bełkot, nadmiar słów i niejasne sformułowania, aby pisać konkretniej i z większym autorytetem
- Dobierzesz storytelling do sytuacji – ocenisz, kiedy metafora lub przykład wzmacnia przekaz, a kiedy może obniżyć profesjonalny charakter komunikatu

Program szkolenia

1. Mózg kupuje historie – psychologia uwagi w biznesie
   - Dlaczego ludzki mózg ignoruje suche fakty, a reaguje na opowieści?
   - Szum informacyjny: jak uratować swój komunikat przed zignorowaniem przez odbiorców
   - Jak projektować „haczyki uwagi” w mailach i na slajdach
2. Struktura 3-aktowa w codziennej pracy
   - Jak przełożyć skomplikowane dane, raporty lub prośby projektowe na prostą linię narracyjną (metoda STAR)
   - Budowanie kontrastu w prezentacjach: jak pokazać status quo kontra wizję sukcesu, by porwać słuchaczy
   - Studia przypadków: analiza „przed i po” realnych komunikatów biznesowych
3. Czyszczenie tekstu i dobre praktyki
   - Jak pisać prosto, konkretnie i z autorytetem – eliminacja korpo-bełkotu i „lania wody”
   - Granice storytellingu: kiedy metafora pomaga, a kiedy staje się nieprofesjonalna
   - Praktyczna check-lista do wdrożenia przy pisaniu najbliższego ważnego maila

Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane specjalne przygotowanie. Zalecamy podstawową znajomość pracy z komputerem oraz gotowość do wykonywania ćwiczeń.

Czas trwania

1 dni / 2 godzin

Język

Szkolenie: polski
Materiały: polski