

Storytelling w sprzedaży – jak skutecznie opowiadać historie, które sprzedają

Storytelling to potężne narzędzie, które pozwala przekonać klientów, wzbudzić ich emocje i budować autentyczne relacje. Szkolenie „**Storytelling w sprzedaży**” pomoże Ci odkryć, jak wykorzystać opowieści w sprzedaży, tworzyć historie, które angażują i skutecznie odpowiadają na potrzeby klientów. Dzięki umiejętnemu storytellingowi nauczysz się nie tylko opowiadać, ale i sprzedawać.



Odbiorcy szkolenia

Dla sprzedawców, menedżerów sprzedaży, liderów zespołów, osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu i komunikację z klientami, którzy chcą wzmocnić swoje umiejętności prezentacyjne i perswazyjne. Idealne dla osób, które chcą wykorzystać storytelling w procesie sprzedaży – od pozyskiwania leadów po finalizację transakcji.



Korzyści

- Zwiększenie skuteczności sprzedaży dzięki wykorzystywaniu historii, które angażują klientów.
- Budowanie silniejszych relacji z klientami poprzez autentyczną narrację i zrozumienie ich potrzeb.
- Skuteczne wprowadzanie rozwiązań za pomocą opowieści, które odpowiadają na obiekcje i pytania.
- Rozwój umiejętności komunikacyjnych, które wspierają proces sprzedaży i pomagają w zamykaniu transakcji.
- Zwiększenie pewności siebie i stylu opowiadania historii, które przyciągają uwagę i budują zaangażowanie.



Program szkolenia

1. Podstawy storytellingu

- Czym jest storytelling, a czym nie jest
- Tworzenie autentycznego bohatera historii
- Struktura opowieści biznesowej/sprzedażowej
- Rozpoczęcie i zakończenie historii
- Elementy identyfikacji słuchacza z bohaterem

2. Typy historii w sprzedaży

- Główne typy historii, które sprzedają
- Odpowiadanie historią na pytania klienta
- Uprzedzanie obiekcji za pomocą historii
- Komunikowanie wizji rozwiązania przez historię
- Dostosowanie historii do etapu procesu sprzedaży

3. Budowanie narracji sprzedażowej

- Wybór właściwej historii do sytuacji
- Łączenie faktów i emocji w opowieści
- Techniki angażowania słuchacza
- Wykorzystanie metafor i analogii
- Praktyczne ćwiczenia storytellingowe

4. Doskonalenie storytellingu

- Analiza skutecznych historii sprzedażowych
- Praca z feedbackiem od klientów
- Testowanie różnych narracji
- Rozwijanie własnego stylu opowiadania
- Warsztat: storytelling w praktyce handlowej



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane.



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

Język - polski

Materiały - polski