

Storytelling pentru Vânzări

Ghid pentru Fondatori Subreprezențați

Sector

Antreprenoriat

Categorie

Vânzări și Marketing

Durata

2-4 Săptămâni

Rezultatele Învățării



- Înțelegerea puterii storytelling-ului în vânzări și marketing.
- Învățarea modului de a crea povești convingătoare, personale sau despre succesul clienților.
- Dezvoltarea abilităților de a conecta poveștile cu propunerile de valoare ale produsului.
- Câștigarea încrederii în livrarea poveștilor cu emoție și autenticitate.
- Aplicarea tehnicilor de storytelling în apeluri de vânzări, prezentări și campanii de marketing.

Materiale Necesare



- Fișă de lucru pentru cadrul de storytelling
- Exemple de povești de succes ale clienților
- Instrumente de înregistrare video/audio pentru exersare
- Studii de caz despre strategii de vânzări bazate pe storytelling
- Șabloane pentru pitch-uri și scripturi de vânzări

Descrierea Activității



Participanții vor învăța să utilizeze storytelling-ul ca instrument de vânzare pentru a-și diferenția brandul. Sesiunea acoperă redactarea de narațiuni convingătoare care evidențiază impactul afacerii, exersarea livrării autentice și integrarea storytelling-ului în prezentări și strategii de marketing. Participanții își vor rafina abordarea prin feedback de la colegi și exerciții de joc de rol, asigurând o conexiune și o implicare mai puternică din partea clienților.

Potrivit pentru:

- Fondatori de startupuri subreprezențați
- Antreprenori
- Profesioniști în afaceri

Ghid pentru Facilitator



- Oferă o imagine de ansamblu asupra rolului storytelling-ului în succesul vânzărilor.
- Ghidează participanții în alegerea și structurarea unor povești relevante.
- Încurajează livrarea autentică și emoțională a poveștilor.
- Oferă tehnici pentru integrarea poveștilor în diverse puncte de contact din procesul de vânzare.
- Furnizează feedback constructiv despre livrarea storytelling-ului.

Instrucțiuni pentru Participanți



- Identifică o poveste personală sau o poveste de succes a unui client relevantă pentru afacerea ta.
- Conectează povestea la propunerea de valoare a produsului tău.
- Exersează livrarea poveștii cu emoție și autenticitate.
- Integrează tehnicile de storytelling în prezentări, apeluri de vânzări și materiale de marketing.
- Înregistrează și îmbunătățește abordarea ta de storytelling pe baza feedback-ului.
- Împărtășește lecții și perspective cu ceilalți participanți.

Evaluare și Reflecție



- Ce provocări ai întâlnit în redactarea poveștii tale de vânzări?
- Cum a influențat conectarea poveștii la valoarea produsului încrederea ta?
- Ce feedback ai primit cu privire la modul în care ai transmis povestea?
- Cum intenționezi să integrezi storytelling-ul în viitoarele activități de vânzare?
- Ce ajustări vei face pentru a-ți îmbunătăți abordarea de storytelling?

Lecturi Recomandate pentru acest Ghid de Storytelling pentru Vânzări



- "Building a StoryBrand" de Donald Miller
- "The Science of Selling" de David Hoffeld
- "Sell with a Story" de Paul Smith
- Perspective și tehnici de storytelling în vânzări de la antreprenori de top

Pas-cu-Pas:



1. Identifică o poveste personală sau o poveste de succes a unui client.
2. Leagă povestea de propunerea de valoare a produsului tău.
3. Exersează livrarea poveștii cu autenticitate și emoție.
4. Folosește storytelling-ul în prezentări, apeluri de vânzare și campanii de marketing.



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicatie (comunicare), iar Comisia nu își asumă nicio responsabilitate pentru modul în care poate fi utilizată informația conținută în aceasta. În conformitate cu noul cadru GDPR, vă informăm că Parteneriatul va prelucra datele dumneavoastră cu caracter personal exclusiv în interesul și scopul proiectului. Pentru a vedea o listă a tuturor datelor dumneavoastră.

Ce face?

Te învață cum să folosești storytelling-ul pentru a-ți vinde produsul sau serviciul.