

# Storytelling im Vertrieb

## Leitfaden für unterrepräsentierte Gründerinnen und

### Sektor

Unternehmertum

### Kategorie

Vertrieb und Marketing

### Zeitraumen

2-4 Wochen

### Lernergebnisse



- Die Macht des Geschichtenerzählens in Vertrieb und Marketing verstehen.
- Lernen Sie, wie Sie überzeugende persönliche oder Referenzen verfassen.
- Entwickeln Sie die Fähigkeit, Geschichten mit Leistungsversprechen für Produkte zu verbinden.
- Gewinnen Sie Sicherheit darin, Geschichten mit Gefühl und Authentizität zu erzählen.

### Benötigte Materialien



- Arbeitsblatt das Geschichtenerzählen
- Beispiele für Erfolgsgeschichten von Kunden
- Video-/Audioaufzeichnungstools für die Praxis
- Fallstudien zu Storytelling-getriebenen Verkaufsstrategien
- Vorlagen für Pitch- und Verkaufsskripte

### Beschreibung der Aktivität



Die Teilnehmer lernen, wie sie Storytelling als Verkaufsinstrument einsetzen können, um ihre Marke zu differenzieren. Das Modul befasst sich mit der Erstellung von fesselnden Botschaften, die die Auswirkungen auf das Geschäft hervorheben, mit dem Üben von authentischem Vortrag und der Integration von Storytelling in Pitches und Marketing. Die Teilnehmer verfeinern ihren Ansatz durch kollegiales Feedback und Rollenspiele, um die Kundenbindung und das Engagement zu stärken.

### Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Fachleute aus der Wirtschaft

## Leitfaden für Moderatoren



- Geben Sie einen Überblick über die Rolle des Storytellings für den Verkaufserfolg.
- Leiten Sie die Teilnehmer bei der Auswahl und Strukturierung wirkungsvoller Geschichten an.
- Fördern Sie authentisches und emotional ansprechendes Storytelling.
- Bieten Sie Techniken für die Integration von Storytelling in verschiedene Verkaufs-Touchpoints an.
- Geben Sie konstruktives Feedback zur Umsetzung von Storytelling.

## Anweisungen für die Teilnehmer



- Nennen Sie eine persönliche oder kundenbezogene Erfolgsgeschichte, die für Ihr Unternehmen relevant ist.
- Verbinden Sie die Geschichte mit dem Leistungsversprechen Ihres Produkts.
- Üben Sie, die Geschichte mit Gefühl und Authentizität zu erzählen.
- Integrieren Sie Techniken des Geschichtenerzählens in Verkaufsgespräche das Marketing.
- Zeichnen Sie Ihren Erzählansatz auf und verfeinern Sie ihn anhand des Feedbacks.

## Nachbesprechung und Assessment



- Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei der Ausarbeitung Ihrer Verkaufsstrategie?
- Wie hat sich die Verbindung zwischen Ihrer Geschichte und dem Wert Ihres Produkts auf Ihr Vertrauen ausgewirkt?
- Welches Feedback haben Sie zu Ihrer Erzählung erhalten?

## Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Aufbau einer StoryBrand" von Miller
- "Die Wissenschaft des Verkaufens" von David Hoffeld
- "Mit einer Geschichte verkaufen" von Paul Smith
- Einblicke in die Verkaufsgeschichten von Top-Unternehmern

## Schritt für Schritt:



1. Nennen Sie eine persönliche Erfolgsgeschichte oder die eines Kunden.
2. Verbinden Sie die Geschichte mit dem Leistungsversprechen Ihres Produkts.
3. Üben Sie, die Geschichte mit Gefühl und Authentizität zu erzählen.
4. Verwenden Sie Storytelling in Verkaufsgesprächen und Marketingmaterialien.



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für die Veröffentlichung (Mittelung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im allerersten Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.

**Wofür?**

*Lehrt, wie Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mit Hilfe von Storytelling verkaufen können.*