

# Storytelling voor Verkoopgids

voor  
ondervertegenwoordigde  
ondernemers

## Sector

Ondernemerschap

## Categorie

Verkoop & Marketing

## Tijdsduur

2-4 weken

## Leerdoelen



- Begrijpen hoe storytelling krachtig werkt in verkoop en marketing.
- Leren hoe je overtuigende persoonlijke of klantverhalen formuleert.
- Vaardigheden ontwikkelen om verhalen te koppelen aan de waarde van je product.
- Vertrouwen opbouwen in het emotioneel en authentiek overbrengen van verhalen.
- Storytelling inzetten in verkoopgesprekken, pitches en marketingmateriaal.

## Benodigd materiaal



- Werkblad voor storytelling-framework
- Voorbeelden van klantverhalen
- Video- of audio-opnameapparatuur
- Casestudy's over storytelling in sales
- Sjablonen voor pitch- en verkoopteksten

## Omschrijving van de activiteit



Deelnemers leren storytelling inzetten als verkoopmiddel om zich te onderscheiden. De sessie richt zich op het opbouwen van overtuigende verhalen die impact en waarde communiceren. Door te oefenen met presentatie en feedback verfijnen zij hun aanpak, zodat storytelling effectief wordt ingezet in klantgesprekken en promotie.

## Geschikt voor:

Ondervertegenwoordigde startup-oprichters, ondernemers, professionals

## Richtlijnen voor de begeleider



- Geef een overzicht van storytelling als verkooptool.
- Help deelnemers bij het kiezen en structureren van sterke verhalen.
- Stimuleer authenticiteit en emotionele betrokkenheid.
- Leer hoe je storytelling verwerkt in verschillende verkoopmomenten.
- Geef gerichte feedback op presentatie en toon.

## Instructies voor deelnemers



- Kies een persoonlijk verhaal of klantcase die relevant is voor je bedrijf.
- Verbind het verhaal met de waardepropositie van je product.
- Oefen het verhaal met emotie en overtuiging te vertellen.
- Gebruik storytelling in pitches, verkoopgesprekken en marketingmateriaal.
- Neem je pitch op, ontvang feedback en verbeter je verhaal.
- Deel inzichten en lessen met peers.

## Evaluatie en Reflectie



- Wat vond je lastig bij het opbouwen van je verkoopverhaal?
- Hoe beïnvloedde het koppelen aan je productwaarde je zelfvertrouwen?
- Welke feedback kreeg je op je presentatie?
- Hoe wil je storytelling inzetten in toekomstige sales?
- Welke verbeteringen ga je aanbrengen in je aanpak?

## Achtergrondliteratuur

- Building a StoryBrand – Donald Miller
- The Science of Selling – David Hoffeld
- Sell with a Story – Paul Smith
- Inzichten van topverkopers over storytelling in sales



## Stapsgewijs:



1. Kies een persoonlijk of klantverhaal.
2. Koppel dit verhaal aan de waarde van je product.
3. Oefen je verhaal met overtuiging.
4. Gebruik het in salesgesprekken, pitches en marketing.