

SHARE YOUR STORY

EINFÜHRUNG INS B2B-STORYTELLING

FÜR TECHNISCHE UND KOMPLEXE PRODUKTE

Mit aktivem „Geschichten erzählen“ und agilen Methoden stellen Sie Ihr Image als innovatives Unternehmen auf. Wir verpacken komplexe und technisch nüchterne, sehr vergleichbare Produktmerkmale in emotionsgeladene Geschichten. So bauen Sie eine emotionale Bindung auf und bringen Ihren Kunden die Inhalte auf eine leichte, visuell gut einprägsame Weise näher.

Wahrscheinlich arbeiten Sie bereits mit Storytelling, ohne es zu wissen. Jeder Vertriebsprofi erzählt im Kundengespräch intuitiv von guten Referenzprojekten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Stories emotional und nachhaltig aufbauen. Verwenden Sie Storytelling nicht nur verbal im Pre-Sales und zum Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen, sondern auch in der Implementierungsphase Ihrer Lösungen, um beispielsweise die Produkt-Akzeptanz bei Ihrem Kunden zu beschleunigen und die Produktivität zu erhöhen. Die Erinnerungswerte sind durch die emotionale Story nachweislich um ein Vielfaches höher als bei der reinen Feature-Kommunikation.

DIESE THEMEN WERDEN IM WORKSHOP BEHANDELT:

In diesem interaktiven Workshop entwickeln Sie in Anleitung Ihre individuelle Vertriebsstory. Durch Übungen gewinnen Sie Sicherheit im Umgang und mit Storytelling in der Kundenakquise und im Aufbau langjähriger und nachhaltiger Kundenbeziehungen:

- Grundlagen und die Ziele des Storytellings
- Analyse: USPs, Business Values, Zielgruppe/ Personas, Denkstile
- Storyentwicklung: drei Wege zur emotionalen Story
- Hilfestellungen durch die „Toolbox4Storytelling“
- Entwicklung Ihrer Story mit Hilfe des Spiels „Storytelling 2 Go“

WIE PROFITIEREN SIE DAVON?

- Nachhaltige Kommunikation trotz komplexer Lösungsansätze
- Weg von „featurebasierten“ hin zu „customer-orientierten“ Stories mit Betonung des Business Value
- Stellt starke Identifikation zum Produkt/ Unternehmen her
- Ihr Produkt/Unternehmen bleibt im Gedächtnis und weckt Emotionen
- Emotionale Bindung zwischen Zuhörer und Produkt schaffen
- Zieht potenzielle Kunden in den Bann
- Erhöht Ihre Glaubwürdigkeit