



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



Storytelling

Numer usługi 2017/03/16/11943/47557

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 17.03.2017 do 31.03.2027

1 968,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
0,00 PLN brutto/h
0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-03-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel edukacyjny

brak tekstu

Kwalifikacje

Program

Wstęp – prezentacja trenera -> storytelling w budowaniu marki osobistej

- mowa windowa – jak dobrze się sprzedać w 10 sekund
- tworzenie własnej historii – od czego zacząć, skąd czerpać inspirację
- case study: Steve Jobs lub Richard Branson

Do czego można wykorzystywać storytelling:

- podstawowe pojęcia
- przywództwo + przykłady
- personal branding + przykłady
- sprzedaż + przykłady

- prezentacje + przykłady
- marketing + przykłady
- cechy dobrej historii, takiej, która silnie oddziałuje na odbiorcę + przykłady

Znane marki bazujące na opowieściach (które, na jakich opowieściach)

- 7 archetypów stanowiących podstawę do budowania opowieści
- IBM
- Jack Daniels
- Coca-Cola
- La Roshe-Posay

Jak liderzy opierają swoje wystąpienia na opowieściach?

- storytelling w biznesie
- wykorzystanie storytellingu podczas wystąpień
- storytelling jako narzędzie motywacyjne
- określenie, kiedy opowieść inspiruje do zmiany, kiedy może stać się przyczyną zmiany postawy odbiorców, kiedy silnie motywuje oraz kiedy pozwala nawiązać silną więź z odbiorcą
- case study: Hotel Ritz-Carlton i inne

Jak słynni sprzedawcy wykorzystują opowieści?

- storytelling pozwalający na sprzedaż bez sprzedaży
- marketing narracyjny w sprzedaży – jak go wykorzystać
- wydobycie unikalności produktów/usług i przekazanie ich skuteczności (story testimonials)
- 6 typów historii, które sprzedają
- najczęstsze błędy w opowieściach sprzedażowych

Opowieści z kultury Twojego audytorium – klucz do otwarcia słuchacza.

- znaczenie kontekstu dla budowania wiarygodnych opowieści
- przykłady marek z nietrafionym namingiem
- przykłady marek z historiami osadzonymi kulturowo
- przykłady marketingu narracyjnego skierowanego do różnych targetów (do mężczyzn, matek)

Narzędzia możliwe do wykorzystania w przekazanie opartym na opowieściach – krótka charakterystyka narzędzi z przykładami wykorzystania.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

Adres

Jana Matejki 62/
Poznań
woj. wielkopolskie

Kontakt



Magdalena Płachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532