

## **Modul Story-Telling**

1 Tage

Komplexe Sachverhalte griffig darstellen oder dem Kunden seine Situation diplomatisch spiegeln, wird in unserer modernen Geschäftswelt immer wichtiger und ist eine effektive Methode sich beim Gesprächspartner nachhaltig zu empfehlen. Meist geben potentielle Kunden dem Berater oder Verkäufer nur eine Chance sich und/oder Ihr Angebot vorzustellen – und das meist unter Zeitdruck. Hierbei reicht Kompetenz allein meist nicht aus, sonst wäre Vertrieb leicht bzw. würden viele Firmen dazu übergehen Raketen-Wissenschaftler im Sales einzusetzen. Um einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen gilt es die Kompetenz mit seiner Persönlichkeit zu verbinden. Hierbei ist ein weiterer Erfolgsfaktor, seine Kompetenz galant aufblitzen zu lassen ohne gestellt zu wirken.

Mit Story-Telling können Sie das Vorstellen Ihrer Person, eines Sachverhaltes und Ihrer Angebote situationsbezogen mit der passenden Methode trainieren. Der Transfer kann hier besonders gesteigert werden, wenn Sie gerade einen Pitch vorbereiten und diesen im Training mit einer War-Story oder Heldenreise wirkungsvoll vorbereiten können:

1. Warum Story-Telling
2. War-Story
3. Elevator-Pitch
4. Heldenreise
5. Anekdote
6. Metapher