

EVERYONE HAS A STORY



BYZNYS STORYTELLING PRODEJ PŘÍBĚHEM

1 - 2 DENNÍ TRÉNINK

Interaktivní praktická nastavba na klasická školení obchodních dovedností se zaměřením na vztahový obchod a prodej užitku, umění zaujmout a vtáhnout klienta do příběhu potenciální potřeby. Pomocí příběhu můžete přesvědčovat druhé, získat si pozornost, zaujmout, ovlivňovat atmosféru ve firmě nebo pobavit druhé, ale také prodat – myšlenku nebo produkt. Díky kurzu pak může být snáze naplněno heslo: “Neprodávejte, ale mluvte tak, aby ostatní sami nakupovali!”

JE TO PRO MĚ?

Kurz zejména prospěje: obchodníkům a vedoucím obchodních týmů.

CO SE DOZVÍM?

Mozek a příběh. Proč příběh patří do obchodu?

Rozdíl mezi informovat, angažovat a inspirovat

Techniky vyprávění a navazování vztahu pro obchodní rozhovory i sebe prezentaci

Struktura, dynamika, provedení, zapamatovatelnost.

Hrdina vašeho příběhu je...váš zákazník! Efektivní brand story.

Obchodní rozhovory – nácvik.

Deaktivace stereotypně negativní emoční reakce na prodej

Jak čelit náhlým změnám a pohotově na ně reagovat.

Umění improvizace v roli obchodníka – techniky, cvičení.