

OFERTA WARSZTATY STORYTELLINGU

Cel: Zdobycie umiejętności tworzenia opowieści strategicznych z wykorzystaniem storytellingu.

Narzędzie: 2 dniowe warsztaty storytellingu.

1. Oferta jest przygotowana dla osób które chcą zmienić sposób komunikacji z klientem bo w ich przekazach marketingowych:

- jest za dużo treści
- dominuje trudny techniczny język
- brak jasnego komunikatu na temat wyjątkowości produktów
- brak przekonania klienta, że najtańsze rozwiązania nie zawsze są najlepsze
- dominuje słaby przekaz o tym dlaczego ma wybrać rozwiązanie oferowane przez nas
- zawartość oferty podobna do konkurencji – brak wyróżnienia – klient dostaje wiele podobnych ofert

2. Jak chcemy to zmienić?

Wykorzystując kreatywność w opowiadaniu historii. Celem warsztatu będzie nauka opowiadania o produktach/usługach/firmie/o mnie za pomocą 3 rodzajów opowieści strategicznej.

3. Dlatego proponujemy 2 dniowe warsztaty storytellingu dla grupy wg następującego planu:

I. dzień

- Wprowadzenie do storytellingu.
- Ćwiczenia pobudzające kreatywność.
- Opowieść strategiczna - rodzaje opowieści i przykłady.
- Prosta struktura – 4 elementy dobrej historii – ćwiczenie.
- Jaki jest twój archetyp? Co jest twoją główną motywacją.
- Wartości i przesłanie - ćwiczenie
- Opowieść „Kim Jestem”
- Generatory opowieści
- Linia życia opowieści.

II dzień.

- Ćwiczenia pobudzające kreatywność.
- Opowieść Drogi – dla kogo po co i dlaczego
- Od czego zacząć – linia życia
- Struktura
- Opowieść Zadowolonego Klienta
- Elementy i struktura
- Klocki opowieści – 7 kroków dobrej historii – na przykładzie.

4. Pracując wg takiego planu masz szansę:

- nauczyć się tworzyć opowieść, której przesłanie trafia do klientów na których najbardziej Tobie zależy
- konstruować opowieść, która wciąga i angażuje emocjonalnie czytającego – bez zaangażowania nie ma sprzedaży
- opowiadać historię, o tym dlaczego warto wybrać właśnie Ciebie
- przygotować ofertę, która także dzięki strukturze i zawartości pokazuje że jesteś wyjątkowy/a
- komunikować, że Twoje rozwiązania dają coś więcej niż standard na rynku

5. Jak pracujemy?

- każdy z uczestników tworzy historie o sobie/ swojej firmie/ swoim produkcie
- praca na warsztatach wymaga dużego zaangażowania uczestników w pisanie opowieści na zajęciach
- część opowieści uczestnicy tworzą w domu i wysyłają trenerowi do sprawdzenia i mówienia na kolejnych zajęciach
- częstotliwość zajęć to najczęściej 8 godz. co tydzień
- efekt finalny to ukończona 1 opowieść z 3 wybranych rodzajów opowieści strategicznej
- jeśli warsztaty trwają 8 godzin to jedna z przerw jest przerwą na lunch (60 min.)
- proponowany termin 06.07. - 13.07.2017 (można dopasować do oczekiwań grupy)

7. Inwestycja całkowita to 800 zł netto, 984 zł brutto.

Obejmuje:

- 16 godziny pracy warsztatowej
- materiały
- sprawdzanie prac domowych i konsultacje telefoniczne/mailowe w czasie między zajęciami
- sprawdzanie prac napisanych po ostatnim dniu zajęć

Koszt nie obejmuje:

- lunchu
- wykorzystywania materiałów w celach innych niż praca na warsztatach

Forma płatności – przelew.

Płatność 100% przed 1-szym dniem zajęć.

Ofertę przygotował:

Krzysztof Kowalczyk

ACTIVEDAYS.PL

ul. Grunwaldzka 472B

Gdańsk Olivia Business Centre

tel. 509214048,

email:kontakt@activedays.pl

www.activedays.pl