


Nazwa szkolenia 

Sprzedaż to opowieść i ciarki na skórze

Warsztaty dla
działu sprzedaży
z wykorzystaniem
storytellingu


Dlaczego warto?

 Szkolenie pozwala spojrzeć na sprzedaż w inny sposób. **Bazuje na tym, co bliskie ludziom, na naturalnej komunikacji związanej z opowiadaniem prawdziwych historii.** Pozwala budować więzi z gośćmi, którzy chcą być częścią wyjątkowego doświadczenia. Chcą być bohaterami historii, która pozwoli im poczuć się tak, jak chcą się czuć.


Kto skorzysta
ze szkolenia?

 **Analizując działania sprzedażowe** masz wrażenie, że:

- pracownicy mają trudność w pokazaniu atutów hotelu,
- dość sztywno prowadzą komunikację z klientami biznesowymi,
- nie dostosowują komunikatu do odbiorcy (takim samym językiem mówią do narzeczonych, rodziców dzieci komunijnych i przedstawicieli firm),
- kontakt z potencjalnym klientem za często kończy się po pierwszym telefonie bądź mejlu,
- nie wiesz, jak możesz usprawnić sprzedaż usług.

A może masz świetny zespół i chcesz, by w nagrodę **nauczył się czegoś nowego!**



Czego nauczysz się podczas szkolenia?



Jak wygląda szkolenie?



Będziesz wiedział, **jak uwodzić klientów biznesowych** opowieścią o hotelu. **Wymarzone wesele** – przekonasz narzeczonych, że w twoim hotelu jest ono możliwe.

Dowiesz się, w jaki sposób umiejętnie **posługiwanie się storytellingiem** buduje ciekawość i zachęca do dalszego kontaktu ze sprzedawcą.

Poznasz typy opowieści i dowiesz się, jak je wykorzystać w pracy.

Poznasz schematy opowieści i rozmów, które ułatwią zbudowanie relacji z osobą zainteresowaną hotelem.

Poćwiczysz, jak budować zainteresowanie podczas rozmowy telefonicznej używając storytellingu.

Zbudujemy siatkę słów wabików i historii, które wzbudzają emocje.



Szkolenie jest prowadzone metodami warsztatowymi.

80% czasu to praktyka (praca nad tekstem, szukanie właściwych historii, prezentacja).

20% czasu to niezbędna teoria (jak opowieści wpływają na mózg, struktura opowieści, typy opowieści).

Podczas szkolenia wykorzystywane będą filmy, przykłady reklam opartych na strukturach storytellingowych i case study biznesowe. Uczestnicy na podstawie poznanych modeli i schematów stworzą swoje własne opowieści związane z firmą, usługami i produktem.

Wykorzystamy metody rozwijające kreatywność i sprawność językową.



Czas:

8 godzin / 1 dzień szkoleniowy



Trener:

Magda Falkowska, certyfikowany trener (od 2012), coach (od 2015), absolwentka pierwszej w Polsce Mistrzowskiej Szkoły Storytellingu Biznesowego Storytelling of Business Success (2016-2017).

Ma 26-letnie doświadczenie w pracy dziennikarskiej w Telewizji Polskiej we Wrocławiu. Jej wieloletnie, praktyczne doświadczenie medialne jest bazą do pracy z klientami w obszarze skutecznej autoprezentacji, występów, storytellingu i komunikacji. Prowadzi indywidualne i grupowe treningi występów publicznych, autorskie warsztaty ze storytellingu i komunikacji.



Cena:

2900 złotych netto / dzień szkoleniowy / grupa maks. 8 osób.

Oferta ważna do 30 maja 2020 roku.

Interesuje Cię to szkolenie?

Zadzwoń 695 214 487

Napisz magda@markowyhotel.pl



fanfar pr 



markowyhotel.pl