

Warsztat

Storytelling

sztuka opowiadania



- Sztuka budowania barwnych historii
- Jak za pomocą historii prezentować dane, tabele, wykresy
- Jak wykorzystywać historie w rozmowach z klientami
- Jak słowami namalować kontekst wydarzenia

Zgłoś swój udział już dziś!

☎ +48 728 108 188

✉ a.borowska@bmspolska.pl



JAKIE SĄ CELE SZKOLENIA?

- Poznanie zasad konstruowania i opowiadania ciekawych historii
- Żonglowanie historiami podczas spotkań prywatnych jak i biznesowych
- Poznanie nowe narzędzi służących budowaniu wizerunku eksperta oraz silnej marki
- WYROBIENIE nawyku zbierania historii w codziennej praktyce zawodowej

JAKIE SĄ KORZYŚCI SZKOLENIA?

Dzięki warsztatom uczestnicy:

- Będą formułować atrakcyjny przekaz, który przykuwa uwagę słuchaczy, zwiększa wiarygodność i autentyczność mówcy oraz ma większą siłę perswazji
- Nabiorą swobody, luzu i pewności siebie podczas wystąpień na forum
- Rozwiną swoje kompetencje autoprezentacyjne przydatne w sprzedaży, prowadzeniu szkoleń czy zarządzaniu zespołami
- Będą potrafili świadomie wzbogacać swoje prezentacje historiami, które działają na emocje
- Pozną strukturę konstruowania dobrych historii, co pomoże im przekazywać informacje bez korzystania z notatek
- Pozną nową technikę, którą można zastosować zarówno, odpowiadając na obiekcje i trudne pytania Klientów, jak też budując własną markę czy wizerunek firmy

Referencje

“

“Szkolenie spełniło w pełni moje oczekiwania. Bardzo fajny sposób zaangażowania słuchaczy w zajęcia i aktywny udział. Wymiana doświadczeń z innymi uczestnikami otworzyła oczy na inne horyzonty.”

Adam Kostrzewa, Adwokat, Partner w Kancelarii SPCG

DZIEŃ I

1. ZALETY STORYTELLINGU

- Przyciąganie uwagi
- Zmniejszenie dystansu między mówcą a audytorium
- Dzielenie się doświadczeniem
- Budowanie wizerunku eksperta
- Długotrwały efekt

2. ZASADY KONSTRUOWANIA DOBRYCH HISTORII

- Świadomość celu, czyli o czym jest Twoja historia
- Struktura opowieści
- Puenta

3. KLASYCZNA STRUKTURA NARRACJI WG ARYSTOTELESA

4. PODRÓŻ BOHATERA - MONOMIT JOSEPHA CAMPBELLA

5. ETAPY HISTORII WG KEVINA HOGANA

- Otwarcie (wprowadzenie)
- Rozwój akcji
- Punkt kulminacyjny
- Rozwiązanie akcji
- Zakończenie

“

“Otrzymałam i doświadczyłam akceptacji, zrozumienia, chęci pomocy i wsparcia, prostych narzędzi, miłej atmosfery. Przebywałam pod opieką super prowadzącego”

DZIEŃ 2.

1. SZTUKA BUDOWANIA BARWNYCH HISTORII

- Anafora
- Aliteracje
- Metafora
- Jak słowami namalować kontekst wydarzenia
- Jakich słów używać, aby Twoja historia była dynamiczna
- Jak za pomocą szczegółów, dialogów podnieść autentyczność oraz emocjonalny ładunek historii
- Jak balansować emocjami, aby historia była bardziej znacząca dla słuchaczy

2. BUDOWANIE NAPIĘCIA

- Kontrast jako tok narracji
- Kontrast emocjonalny
- Kontrasty stylu prezentowania
- Kontrast treści - zaskoczenie

3. JEDNA RZECZ TO PISAĆ HISTORIE, DRUGA TO JE DOBRZE OPOWIADAĆ

- Dynamika
- Naturalność
- Tempo
- Pauza

4. JEDNA RZECZ TO PISAĆ HISTORIE, DRUGA TO JE DOBRZE OPOWIADAĆ

- Jak za pomoc historii prezentować dane, tabele, wykresy – storytelling danych
- Jak wplatać historie w wystąpieniach oraz tekstach, postach i innych publikacjach użytkowych
- Jak wykorzystywać historie w rozmowach z klientami

“

Tematyka konferencji „Efektywny Proces Zakupowy” jak również dobór prowadzących bardzo dobrze przygotowany. Bardzo cenie prowadzących, którzy mają doświadczenie i chętnie dzielą się nim z uczestnikami. Kameratele spotkanie, podczas którego wywiązała się dyskusja, co świadczy o ciekawej formie spotkania.”

Małgorzata Piwowarczyk, ArcelorMittal Poland