



Satışta Hikâye Anlatıcılığı (Storytelling) Eğitimi

KG2508

Eğitim Amacı

Katılımcıların ikna gücünü artırmak ve duygusal bağ kurmak amacıyla hikâye anlatıcılığı becerilerini satış süreçlerine entegre etmesini sağlamaktır.

Eğitim Detayları

Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online Yüz Yüze

Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

- **Neden Hikâyeler İkna Eder? (Beyin ve Duygusal Bağ Kurma)**
 - Satışta Mantık ve Duygunun Dengesi
 - Marka Kimliği ve Kurumsal Hikâyenin Önemi
- **Etkili Hikâye Oluşturma Mimarisi**
 - Hikâyenin Temel Unsurları: Karakter, Çatışma, Çözüm ve Sonuç
 - Müşteriyi Hikâyenin Kahramanı Yapma Teknikleri
 - Geri Dönüş Kanıtı (ROI) ve Verilerin Hikâyeye Dönüştürülmesi
- **Farklı Satış Aşamalarında Storytelling Kullanımı**
 - İlk Temasta Dikkat Çeken Kısa Hikâyeler
 - Ürün Sunumlarında Başarı Hikâyeleri (Case Studies) Kullanımı
 - İtirazları Karşılama ve Güven İnşası İçin Hikâye Taktikleri
 - Kapanış Anında Hikâyelerle Karar Verme Sürecini Hızlandırma
- **Hikâyeyi Canlandırma ve Sunum Becerileri**
 - Vücut Dili ve Ses Tonu ile Hikâyenin Duygusunu Yansıtma
 - Doğaçlama (Improvisation) ve Esneklik
 - Kısa, Öz ve Akılda Kalıcı Hikâyeler Sunma.

Hedef Kitle

Ürün/hizmet sunumu yapan tüm satış profesyonelleri, pazarlama ve iletişim ekipleri ile sunum becerilerini geliştirmek isteyen yöneticilerdir.

