

STORYTELLING – ПРОДАЖНИ ПРИКАЗНИ

1 - Дневна програма



Раскажувањето приказна е една од најстарите форми на комуникација, користена за создавање структури, верувања и практики, распространета низ целиот свет. Академска студија, спроведена на ун. Принстон, САД, истакнува дека синхронизација на нервните активности на публиката со оние на нивниот ум, постигнува само одличен раскажувач.

Во тој контекст, DOOR нуди програма која преку знаења и техники за раскажување приказни, пружа можност за внимание и имажинација на самата публика, а како резултат, постигнување на целта – склучена продажба.

STORYTELLING

Продажни приказни

Теми

- + Вовед во раскажување приказни
- + 7 основни дејства на раскажување приказни (Christopher Booker)
- + 3 правила на раскажување приказна
- + Техники за раскажување приказна со кои се служат успешни презентери
- + Трикови и совети за изработка на сопствена приказна

Цел на програма

1. Вреднување на важноста од раскажување приказна за добри деловни презентации или продажба
2. Компоненти на ефективна приказна
3. Техники и совети за развивање на моќен наратив
4. Изградба на процес на користење на сопствена приказна за достава на клучни деловни пораки

Времетраење

1 Ден

НАЈМОЌНА ЛИЧНОСТ НА СВЕТОТ Е ОНАА КОЈА РАСКАЖУВА ПРЕКУ #ПРИКАЗНА

Распоред на програма

Вовед во раскажување приказни

- + Раскажување приказни за бизнис професионалци
- + Неврологија на раскажување приказни и издвојување на човечки одговори

7 основни дејства на раскажување приказни

- + Видови на приказни и нивна употреба

3 правила на раскажување приказна

- + Структурирање на приказна

Техники за раскажување приказна употребувани од страна на успешни продавачи

- + Приказна
- + Раскажувач
- + Публика
- + Совети и трикови

Раскажување приказни за разновидни деловни контексти

- + Приказни за различни намени
- + Раскажи ја својата приказна
- + Повратна информација

More information

If you would like to discuss any one of our programs please contact us.

T +389 71 39 19 59

E info@doortraining.mk