

# STORYTELLING

## Beschreibung

In dieser praxisorientierten Schulung lernen Sie, wie Sie bei Kunden und Geschäftspartnern durch einprägsame Kommunikation im Gedächtnis bleiben. Sie trainieren, Ihre Ideen und Projekte eingebettet in einprägsame Botschaften zu schildern, die positive Emotionen erzeugen und dadurch den Gesprächspartnern in Erinnerung bleiben. Storytelling hilft, Menschen von den eigenen Ideen zu überzeugen und mitzunehmen. Außerdem werden komplexe Themen verständlich und zielgruppenorientiert vermittelt.

## Inhalt

### Praxisorientierte Grundlagen, Strategien und Formen des Storytellings

- Warum und wie Stories funktionieren
- Nutzen / Mehrwert von Story Telling gegenüber Entscheidern und Kunden – wo macht die Story Sinn und hilft beim Überzeugen
- bewusst Wirkung erzielen: (Unternehmens-/Projekt-) Geschichten entwickeln und erzählen
- Wichtige Elemente im Story Telling
  - Der klassische 5er Plot und der 9er Plot im Business Story Telling
  - Fünf-Satz-Techniken der Argumentation im Story Telling
  - Die Heldengeschichte

### Die eigene Persönlichkeit im Story Telling

- Wie unser Körper “redet”: die Physiologie der Körpersprache.
- Atmung und Pausen aktiv einsetzen
- Körperspannung und Präsenz erhöhen
- Haltung im Stehen und Sitzen

### Die Zuhörer “lesen”

- Mimik verstehen.

### Die Story als „Führungsinstrument“

- Wie Sie Geschichten erzählen, die mehr überzeugen als Anweisungen
- besser, verständlicher und überzeugender kommunizieren, ohne autoritär zu sein
- von Kontrolle zur Eigenverantwortung des Teams