

Opowiadaj historie,
które sprzedają

Moja historia





*Jakie jest brakujące ogniwo,
które odróżnia 13%
najlepszych handlowców od
pozostałych 87%?*

Mike Bosworth
Założyciel Story Seekers®

RSA - Nigel



Customer Hero Story

Historia sukcesu klienta



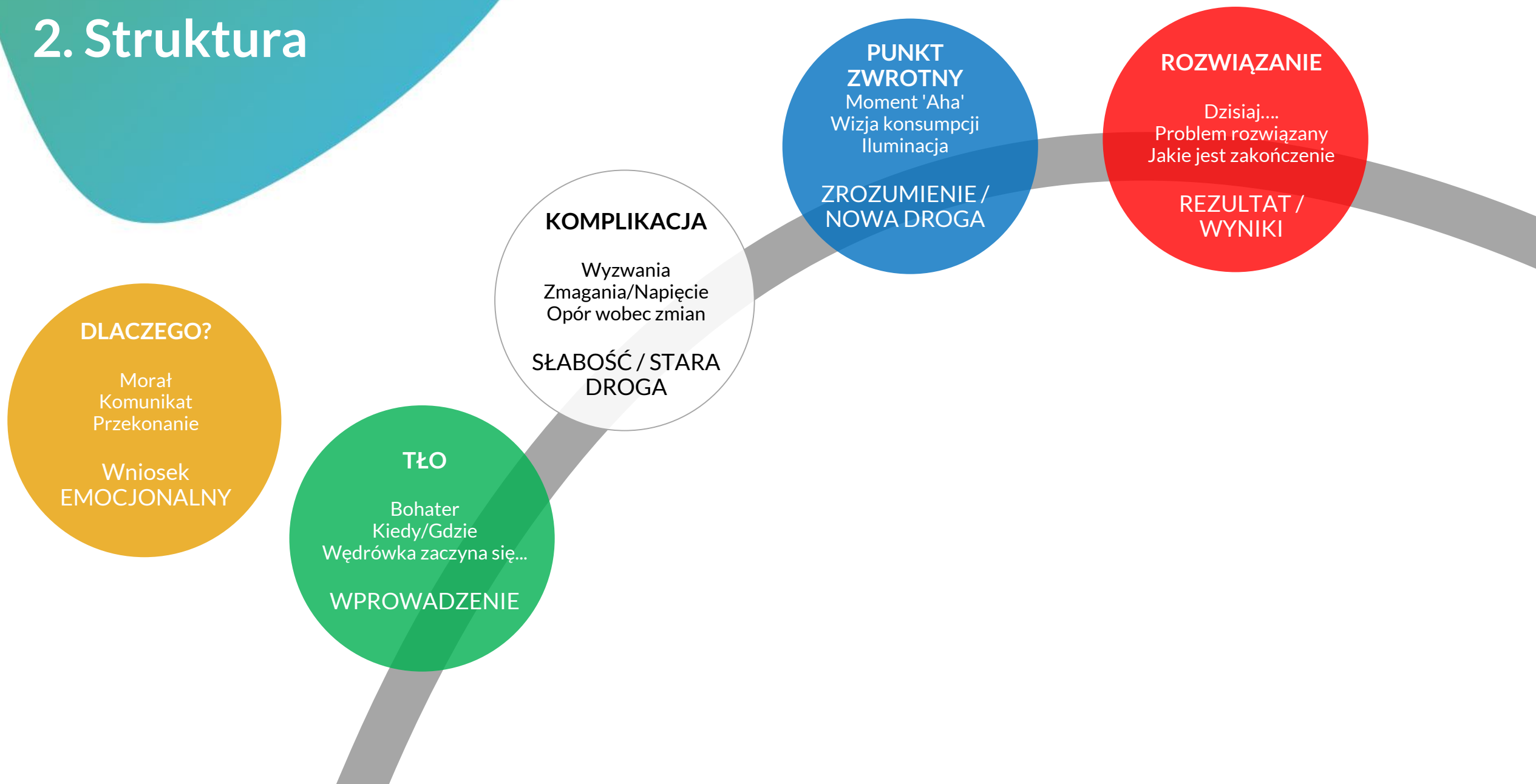
5 SKŁADNIKÓW

1. Hero / Bohater

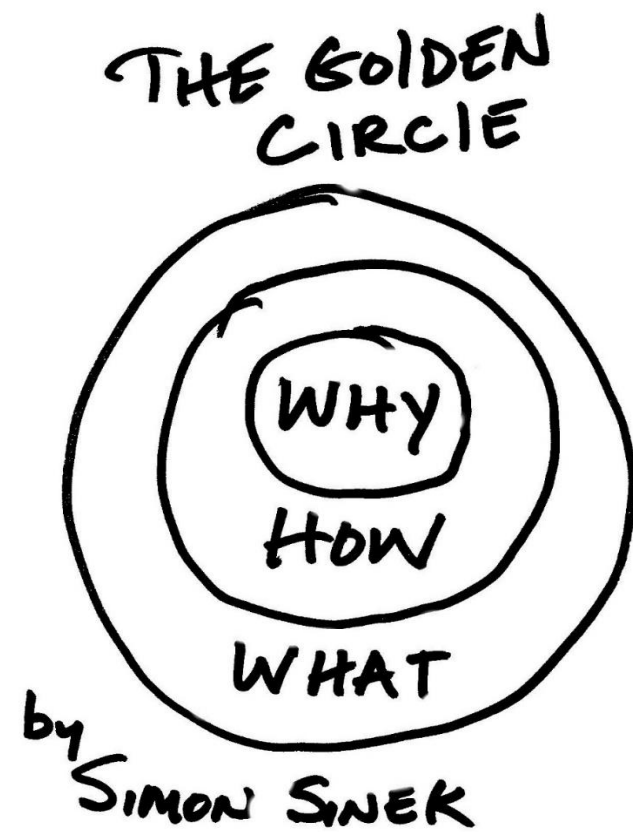
*...AND THAT'S
HOW I SAVED
THE WORLD!*



2. Struktura



3. Morał



4. Emocje



5. Zwięzłość



THE AVERAGE ATTENTION
SPAN OF A **HUMAN** IN
2000



THE AVERAGE ATTENTION
SPAN OF A **HUMAN** IN
2013



THE AVERAGE ATTENTION
SPAN OF A
GOLDFISH

PROSTOTA



Ćwiczenie

Historia sukcesu klienta

Zaangażuj obie półkule

Awers / fakty

(lewa półkula)

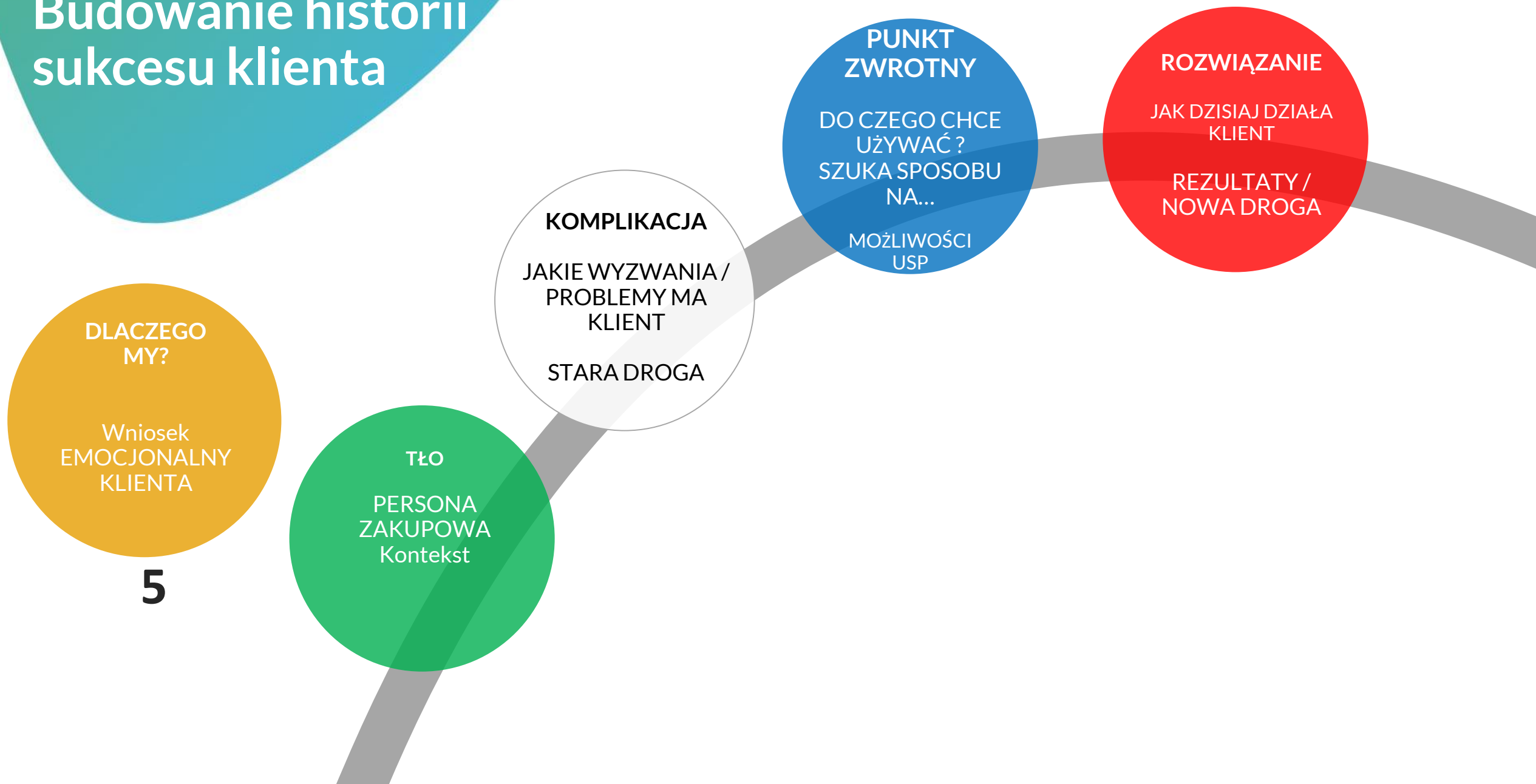
Ludzie
Nazwy
Zdarzenia
Daty
Miejsca
Liczby

Rewes / emocje – uczucia

(prawa półkula)

Obrazy
Zmysły
Metafory
Humor
Napięcie
Wartości

Budowanie historii sukcesu klienta



5



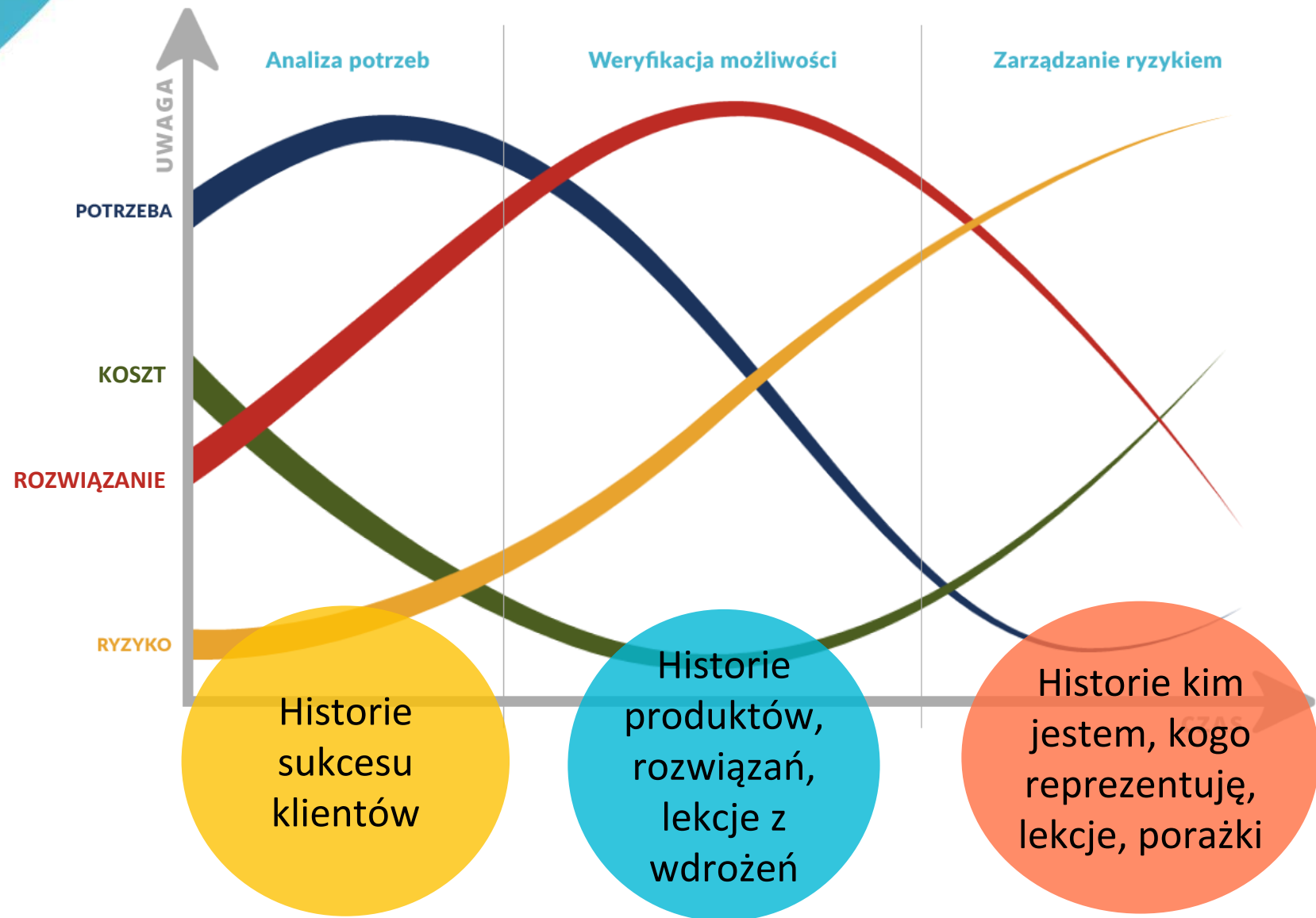
90 sekund

A man in a dark suit and light blue shirt is seen from behind, gesturing with his right hand towards a large, blurred audience seated in a hall. The background is warm and out of focus, suggesting an indoor event space.

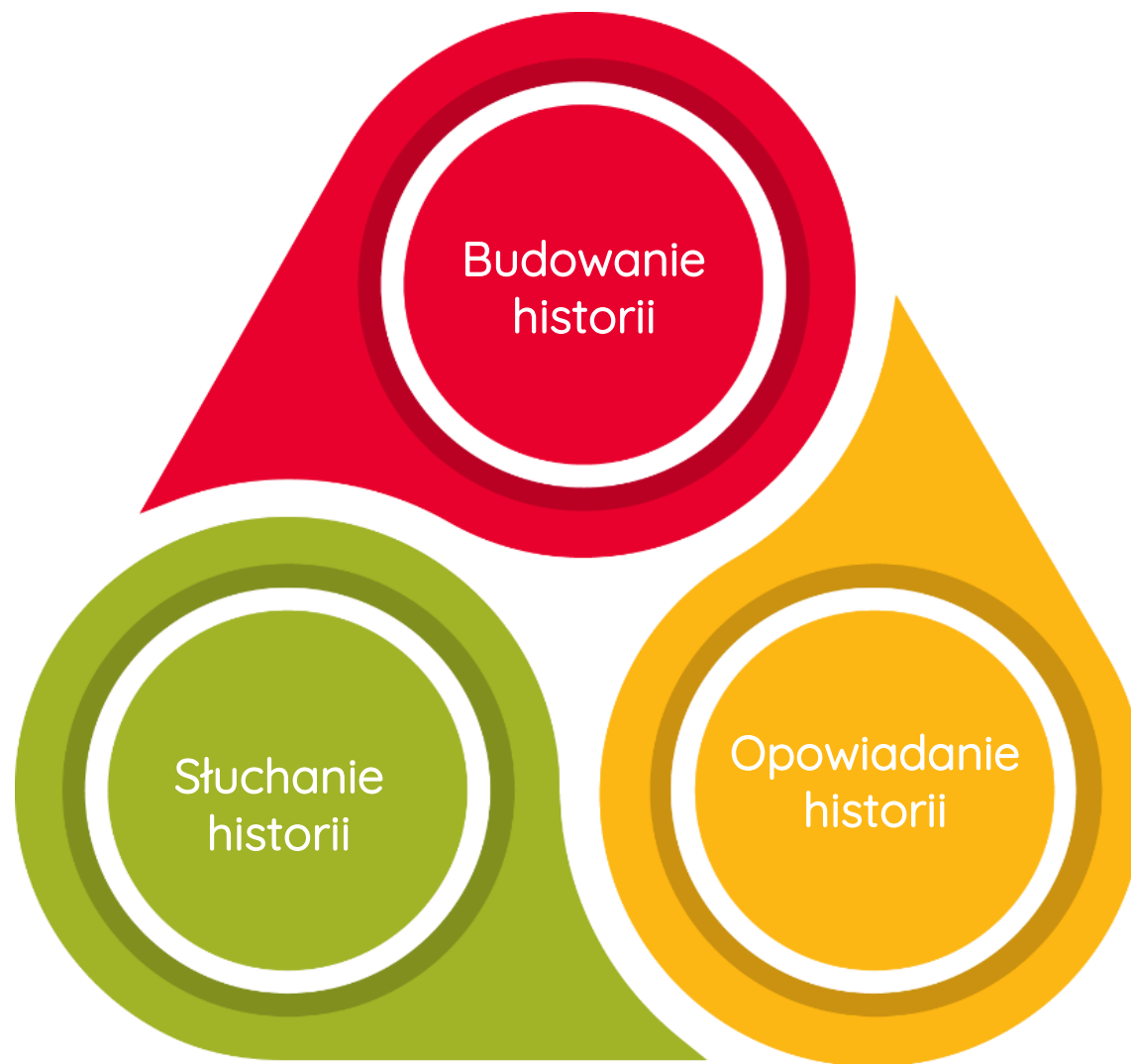
**Podziel się
historią**

Historie w cyklu zakupowym klienta

Gdzie jesteś w cyklu zakupowym?



Rozmowa handlowa

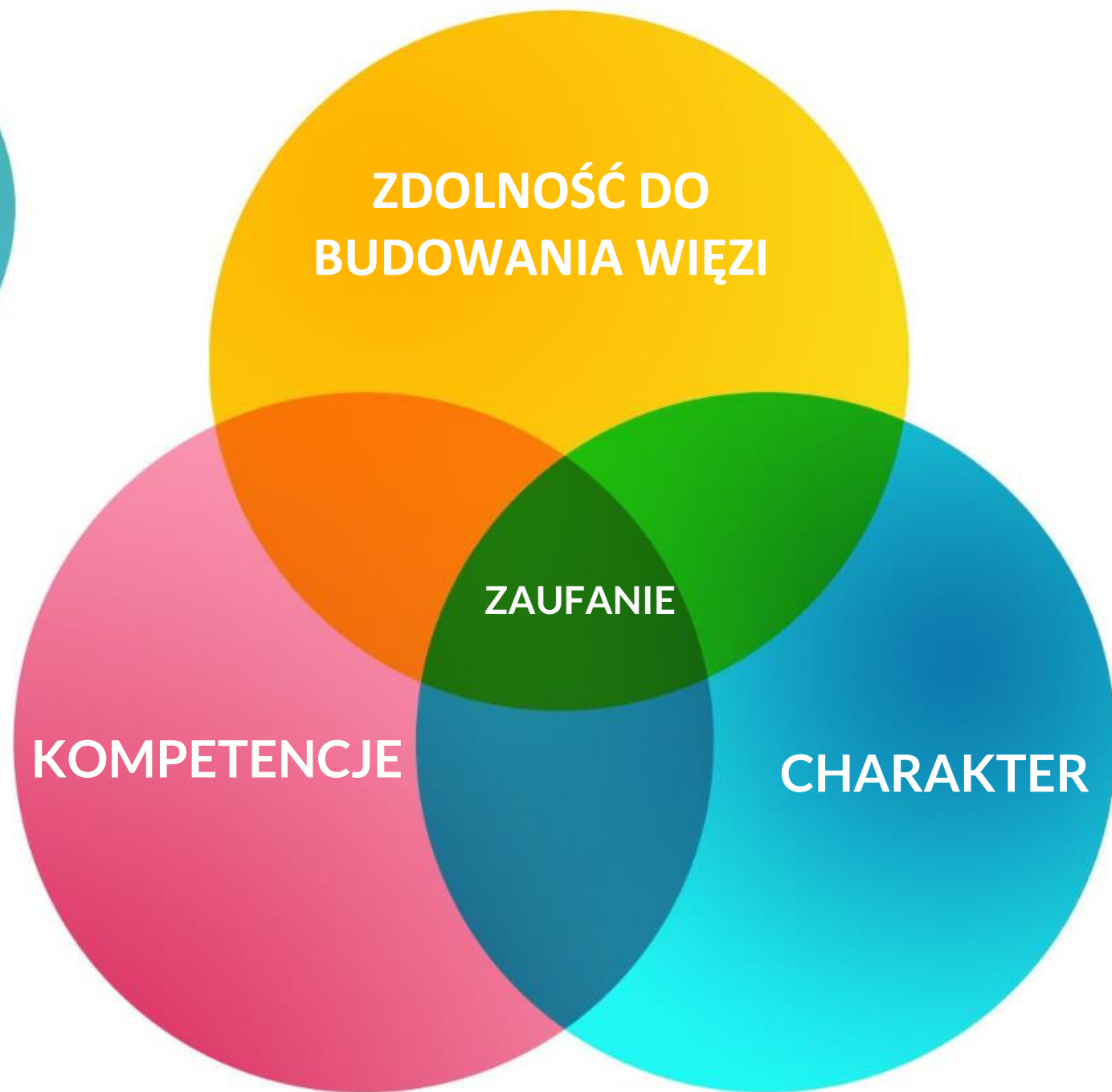


A photograph showing several people's arms and hands reaching towards the center and overlapping. The hands are stacked in a circular pattern, with fingers interlaced. The skin tones are diverse, ranging from light to dark. Some people are wearing rings and a beaded bracelet. The background is a soft, out-of-focus blue-grey. The word "ZAUFANIE" is written in large, white, sans-serif capital letters on the right side of the image.

ZAUFANIE

ZAUFANIE

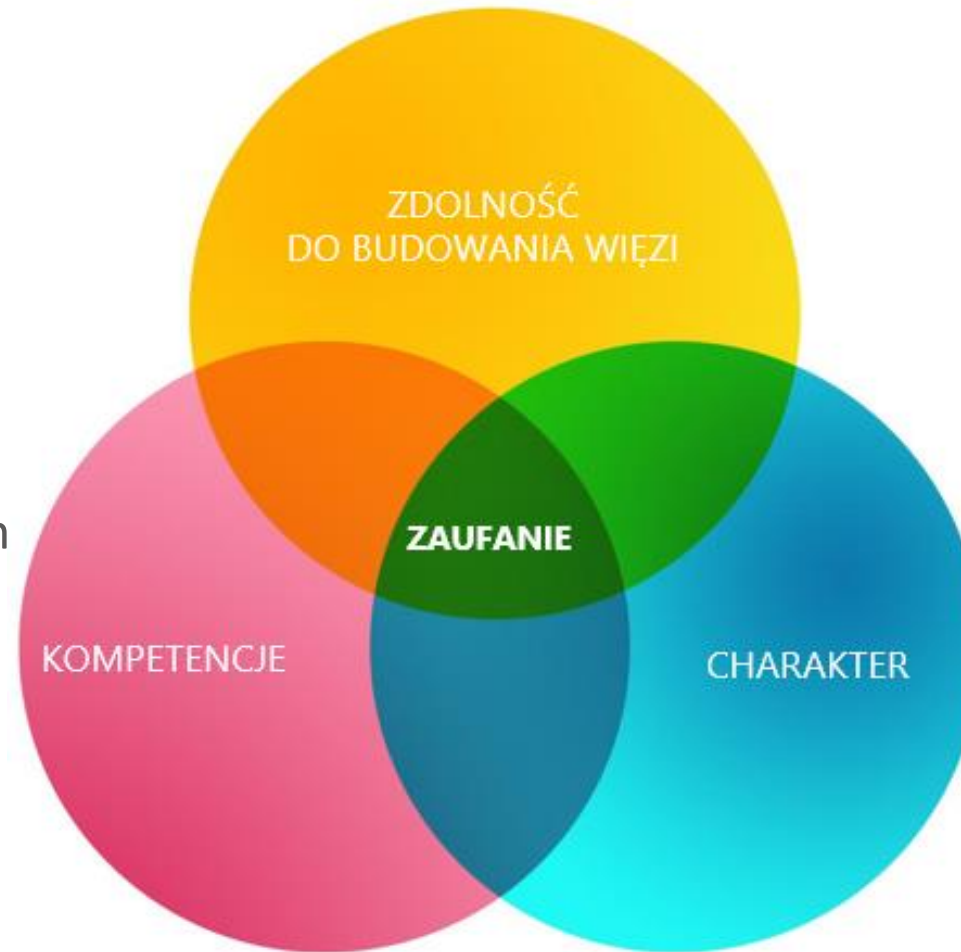
– 3 wymiary



Historie w budowaniu zaufania

HISTORIE ZAWODOWE

- Klienta, któremu pomogłem (historie sukcesu klienta)
- Wizja przyszłości
- Historie wdrożeń
- Historie produktów
- Historia założyciela



HISTORIE OSOBISTE

- Kim jestem
- Kogo reprezentuję i dlaczego
- Co doprowadziło mnie do miejsca, w którym jestem
- Historia zmiany / porażki

Gdzie wykorzystać
model Story Seekers?

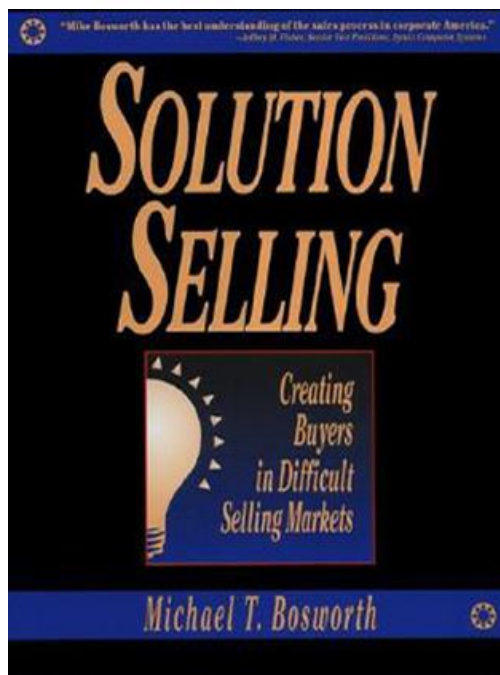


Wymiana wiedzy

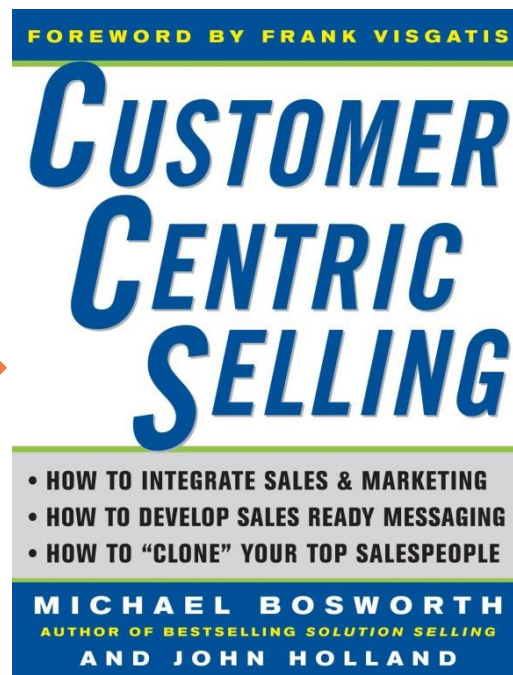
BIBLIOTEKA HISTORII

1. Podczas konferencji dla klientów i partnerów
2. Historie klientów na www (Customer Success Stories)
3. Spotkaniach działu sprzedaży (tygodniowe/kwartalne/roczne)
4. W szkoleniach nowych produktów
5. Mail'ach z wygranymi kontraktami
6. Szkoleniach nowych handlowców
7. Spotkaniach integracyjnych
8. Przez Inside Sales do umawiania spotkań

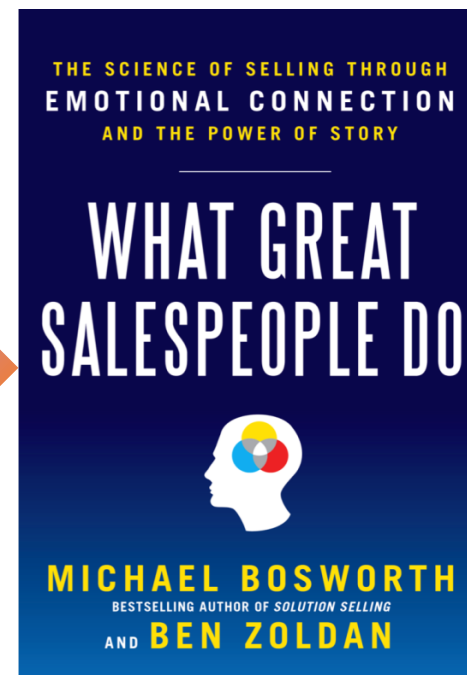
Inspiracje książki



Competency
1993



Competency
2001



Connection
2012



WARSZTAT

CUSTOMER HERO SELLING



OPOWIADAJ HISTORIE,
KTÓRE SPRZEDAJĄ

13-14 LISTOPADA 2018
WARSZAWA



PROWADZĄCA
MAGDA PETRYNIAK

Rabat dla Sales Angels

25% do 19.10

Kod: salesangels

Magdalena Petryniak

Story Seekers Polska

magda.petryniak@storyseekers.pl

Lin: <https://www.linkedin.com/in/magdalenapetryniak/>