STORYseekers®

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

2. Struktura

DLACZEGO?

Morał
Komunikat
Przekonanie

Wniosek
EMOCJONALNY

TŁO

Bohater
Kiedy/Gdzie
Wędrówka zaczyna się...

WPROWADZENIE

KOMPLIKACJA

Wyzwania
Zmagania/Napięcie
Opór wobec zmian

SŁABOŚĆ / STARA DROGA

PUNKT ZWROTNY

Moment 'Aha'
Wizja konsumpcji
Iluminacja

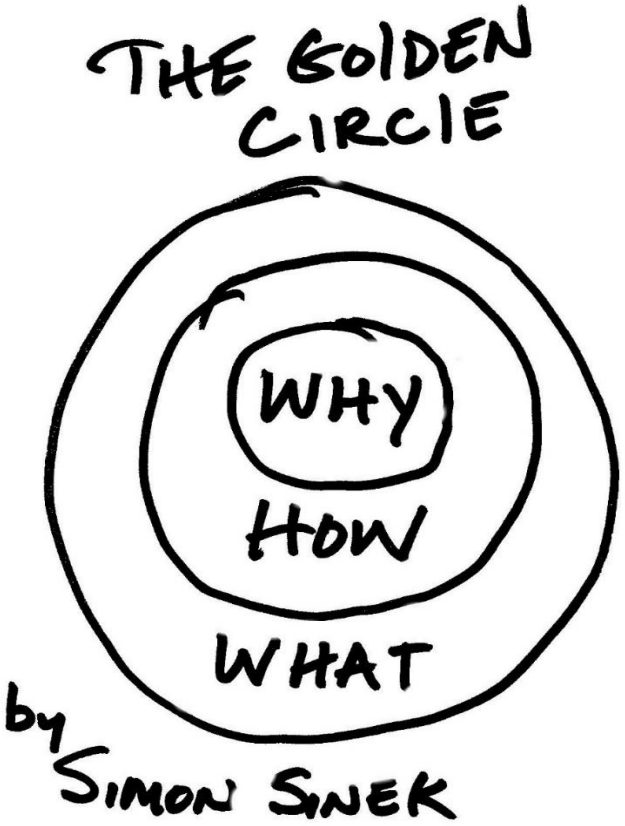
ZROZUMIENIE / NOWA DROGA

ROZWIĄZANIE

Dzisiaj....
Problem rozwiązany
Jakie jest zakończenie

REZULTAT / WYNIKI

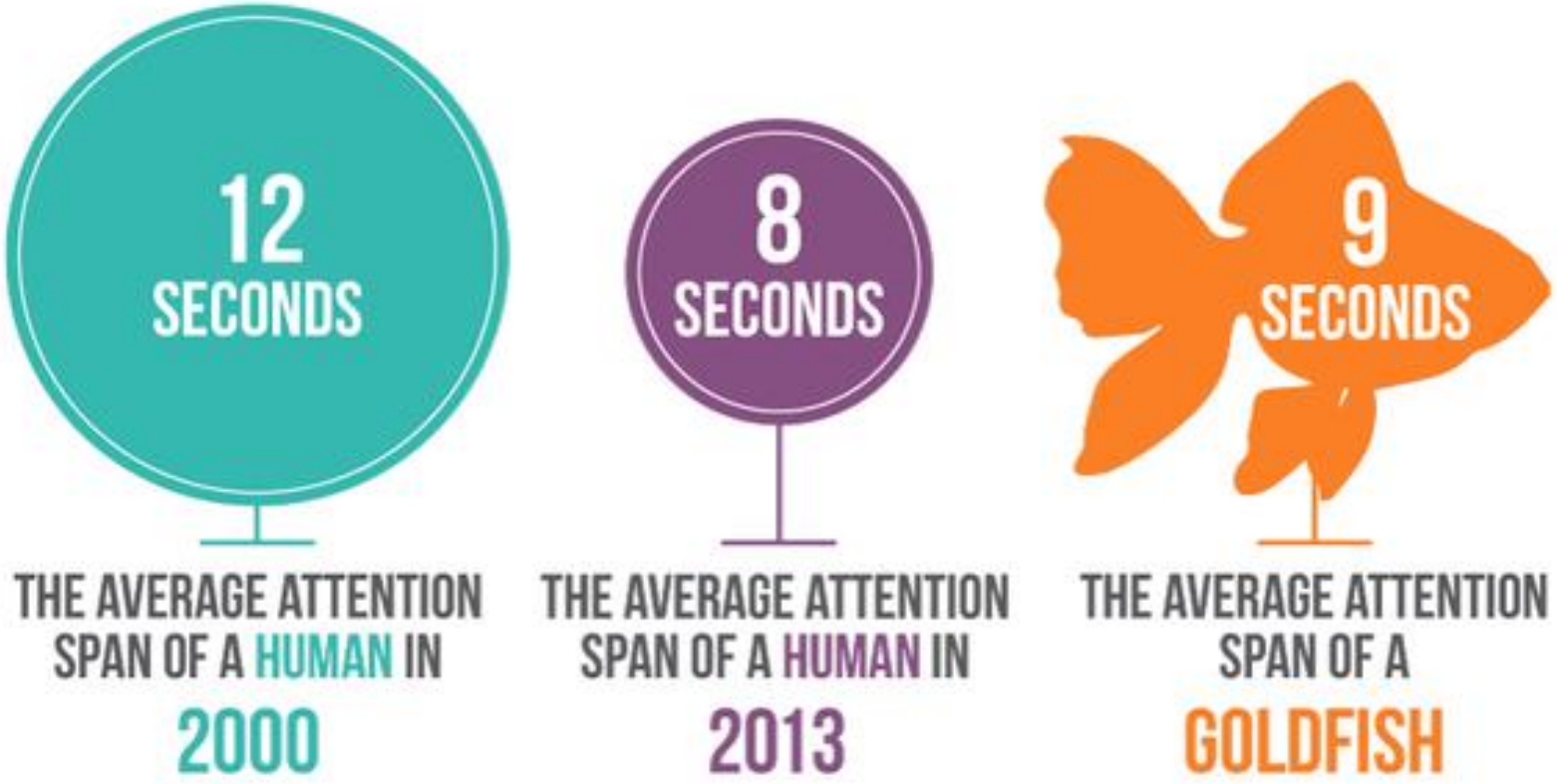
3. Morał



4. Emocje

SADNESS
INSIDE OUT
JOY
INSIDE OUT
FEAR
INSIDE OUT
DISGUST
INSIDE OUT
ANGER
INSIDE OUT

5. Zwięzłość


12
SECONDS
THE AVERAGE ATTENTION SPAN OF A HUMAN IN
2000
8
SECONDS
THE AVERAGE ATTENTION SPAN OF A HUMAN IN
2013
9
SECONDS
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

DLACZEGO MY?

Wniosek EMOCJONALNY KLIENTA

TŁO

PERSONA ZAKUPOWA
Kontekst

KOMPLIKACJA

JAKIE WYZWANIA / PROBLEMY MA KLIENT

STARA DROGA

PUNKT ZWROTNY

DO CZEGO CHCE UŻYWAĆ ?
SZUKA SPOSOBU NA...

MOŻLIWOŚCI USP

ROZWIĄZANIE

JAK DZISIAJ DZIAŁA KLIENT

REZULTATY / NOWA DROGA

90 sekund

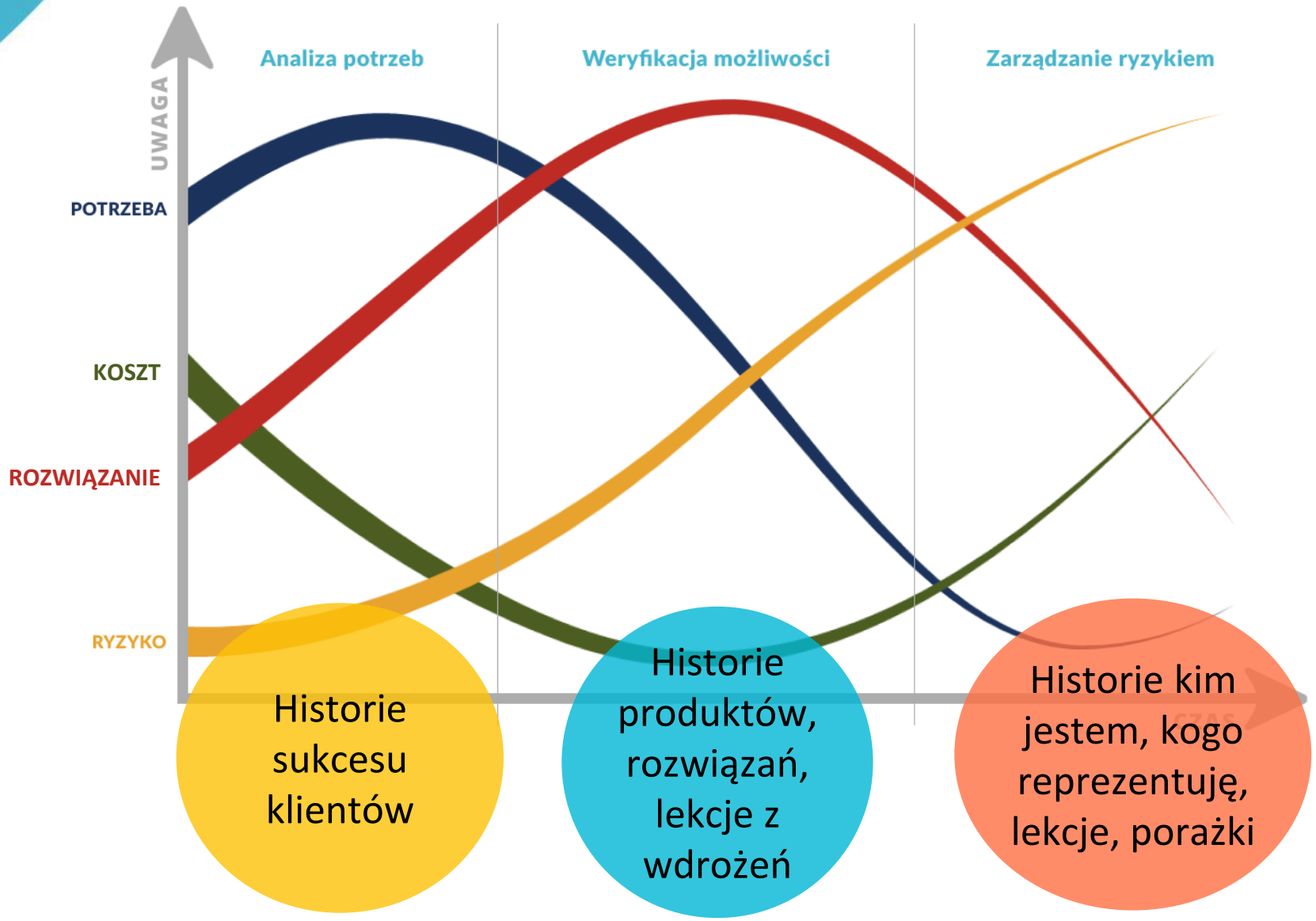
Podziel się historią

Historie w cyklu zakupowym klienta

STORYseekers®

www.storyseekers.pl

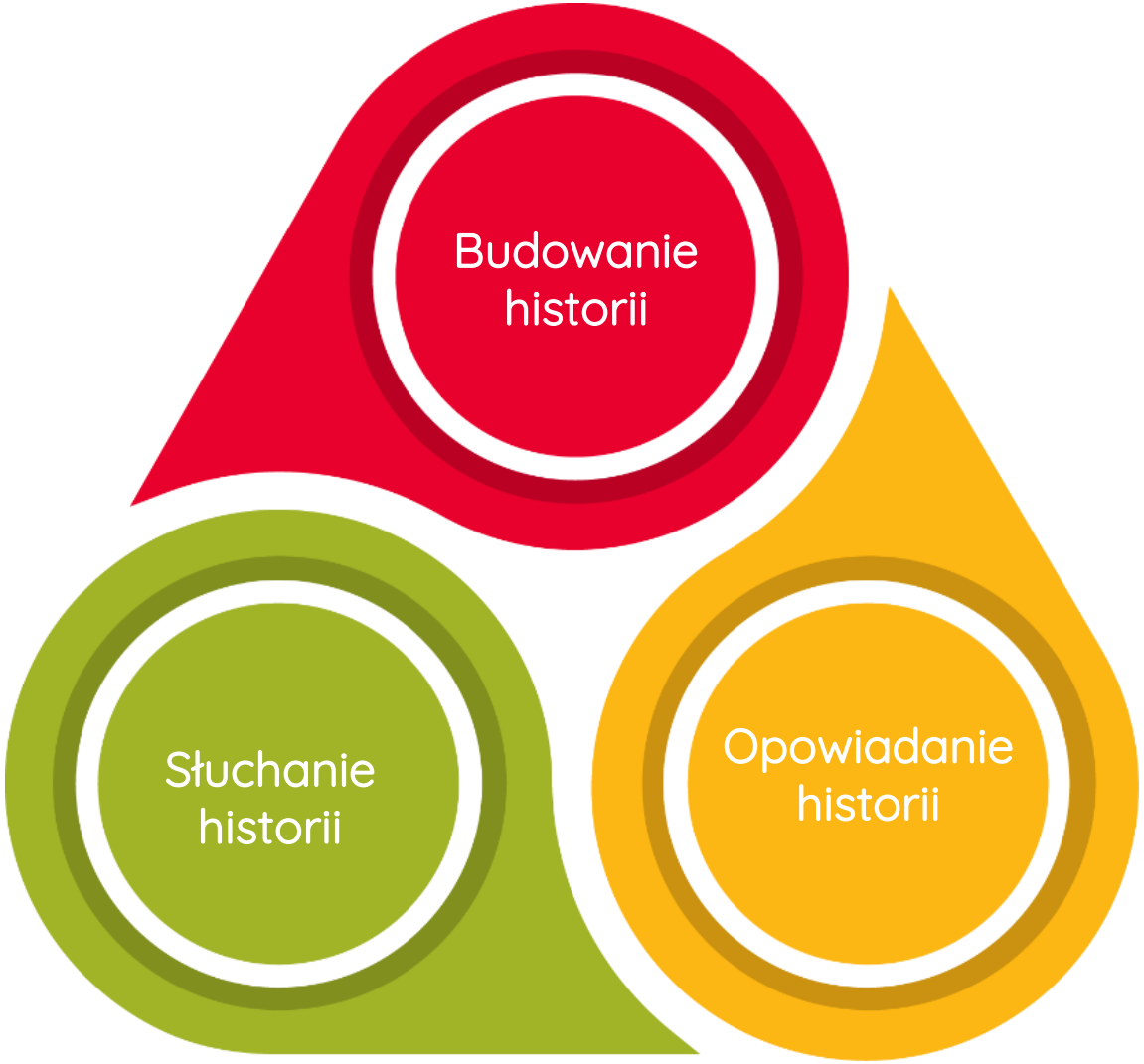
Gdzie jesteś w cyklu zakupowym?



Copyright: Mike Bosworth Leadership™

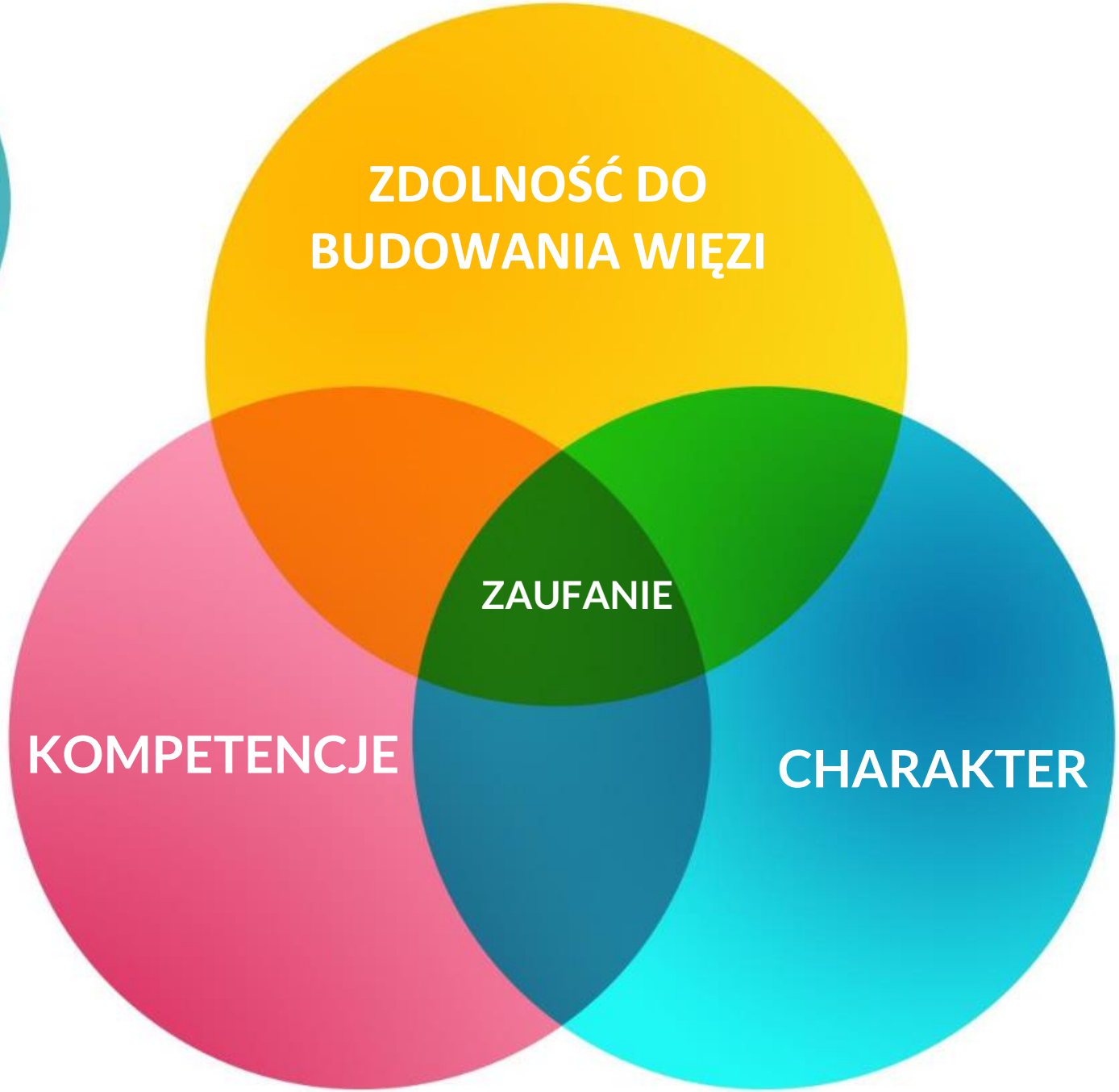
Na podstawie badań Neila Rackhama

Rozmowa handlowa

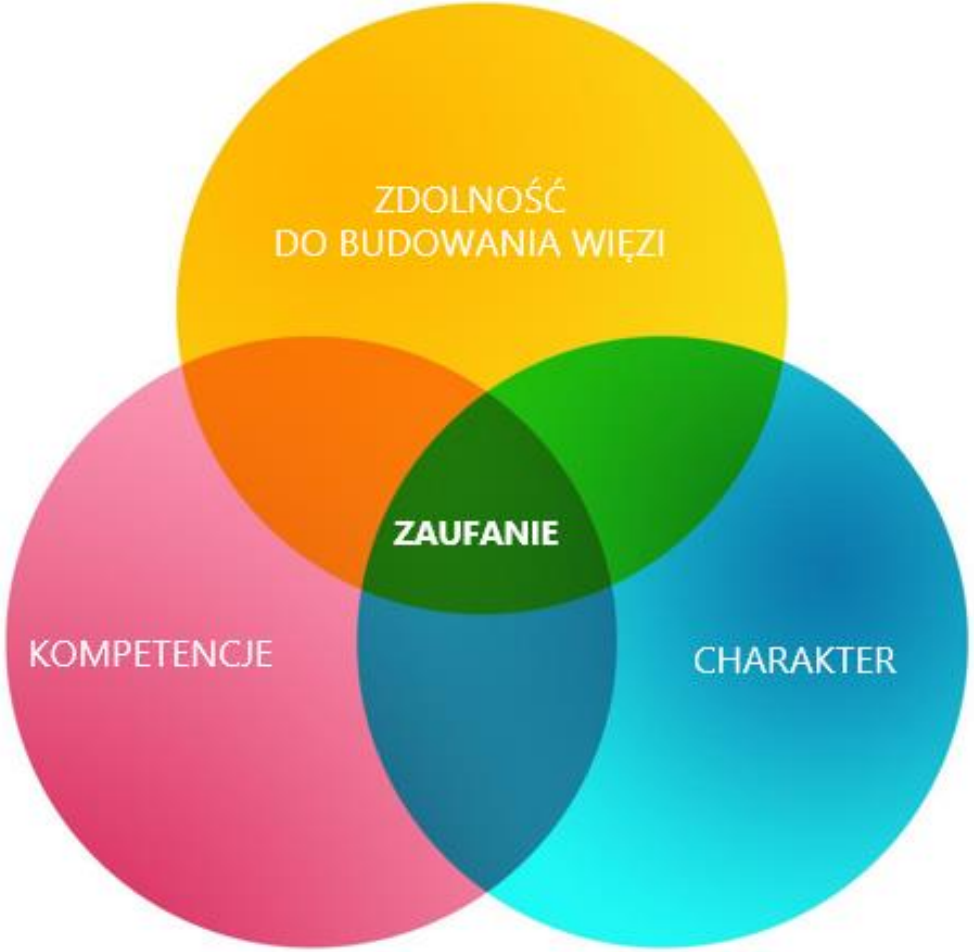


ZAUFANIE

ZAUFANIE
– 3 wymiary



Historie w budowaniu zaufania



HSITORIE 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

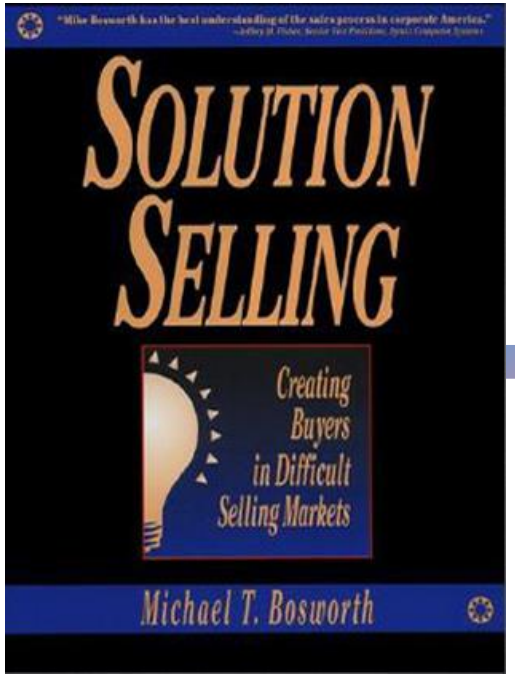
Gdzie wykorzystać model Story Seekers?

Wymiana wiedzy

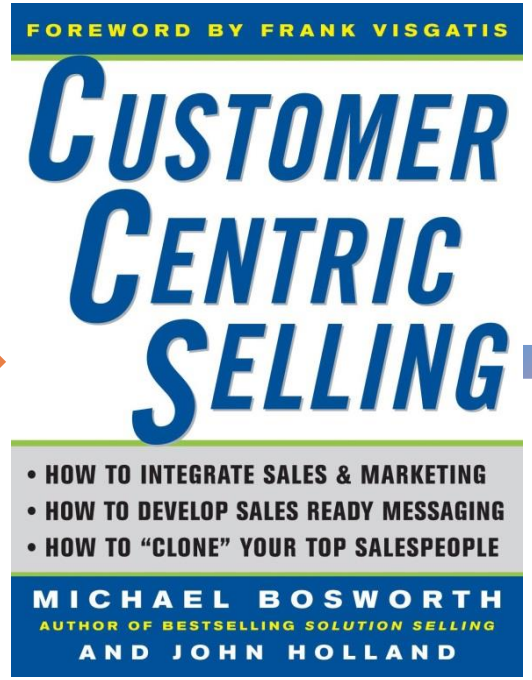
BIBLIOTEKA HISTORII

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

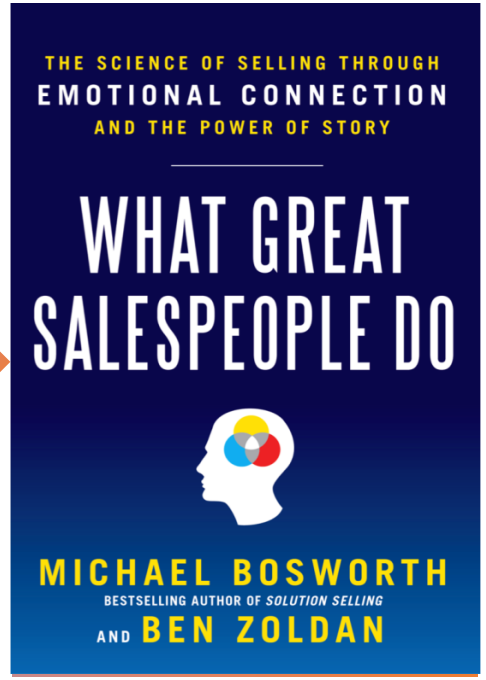
Inspiracje książki

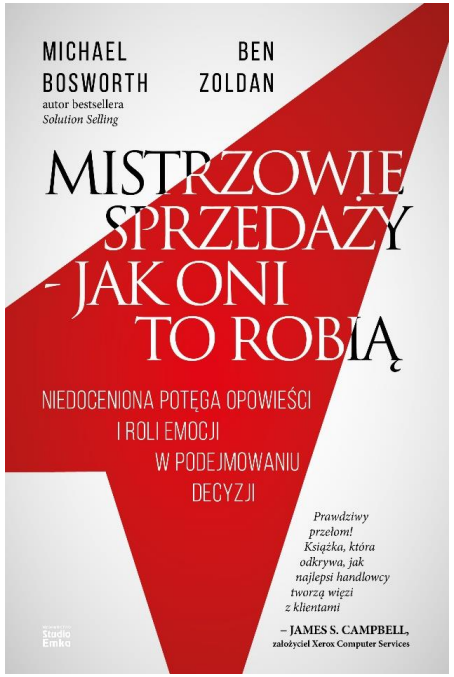


Competency
1993



Competency
2001





Connection
2012

WARSZTAT

CUSTOMER HERO SELLING

STORYseekers®

OPOWIADAJ HISTORIE, KTÓRE SPRZEDAJĄ

13-14 LISTOPADA 2018
WARSZAWA

PROWADZĄCA
MAGDA PETRYNIAK

Rabat dla Sales Angels

25% do 19.10 **Kod: salesangels**

STORYseekers®
www.storyseekers.pl

Magdalena Petryniak

Story Seekers Polska

magda.petryniak@storyseekers.pl

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