STORYseekers®

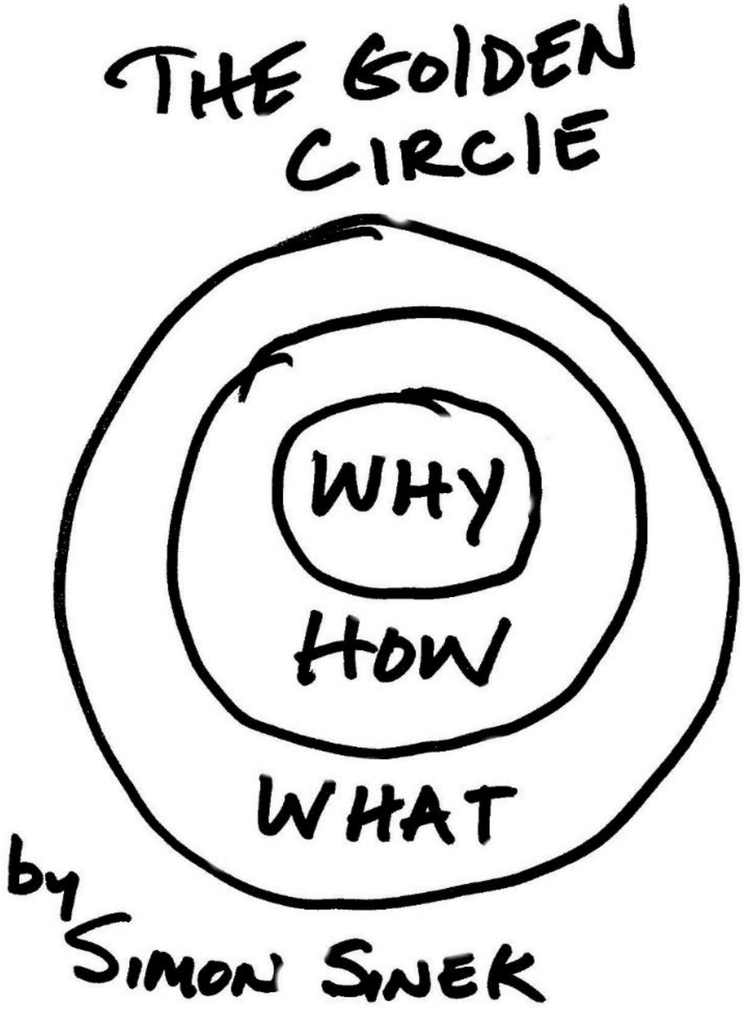
JAK BUDOWAĆ ZAUFANIE PRACUJĄC ZDALNIE?

Materiały dla społeczności SALES ANGELS

MAGDALENA PETRYNIAK
Prezes
Story Seekers Polska

STORYseekers®

DLACZEGO ROBISZ TO CO ROBISZ?



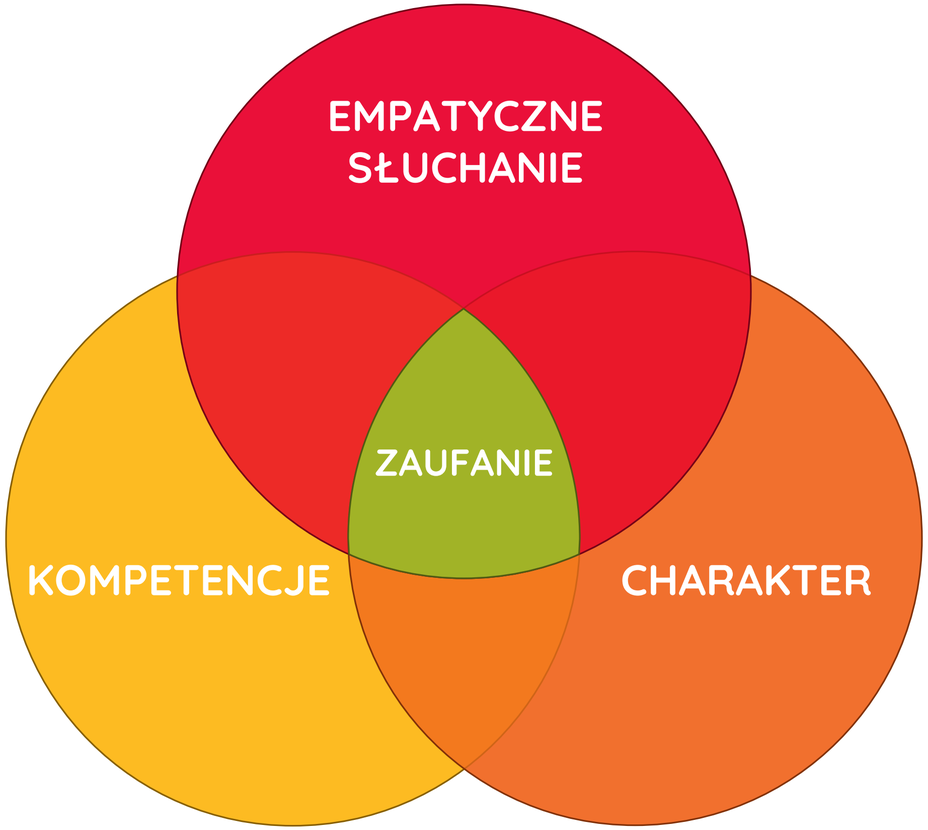
Ludzie nie kupują tego co robisz. Kupują to dlaczego to robisz i w co wierzysz.

Simon Sinek

Copyright: Mike Bosworth Leadership™

STORYseekers®

3 wymiary ZAUFANIA wg Mike'a Bosworth



1. POKAŻ JAK INNI ZYSKUJĄ DZIĘKI TWOIM KOMPETENCJOM, INSPIRUJ I DAWAJ WARTOŚĆ
2. BĄDŹ AUTENTYZNYM I SPÓJNYM, POKAŻ KIM JESTEŚ
3. BĄDŹ OBECNYM I EMPATYCZNYM. WYSŁUCHAJ ZANIM DASZ ROZWIĄZANIE

Copyright: Mike Bosworth Leadership™

STORYseekers®

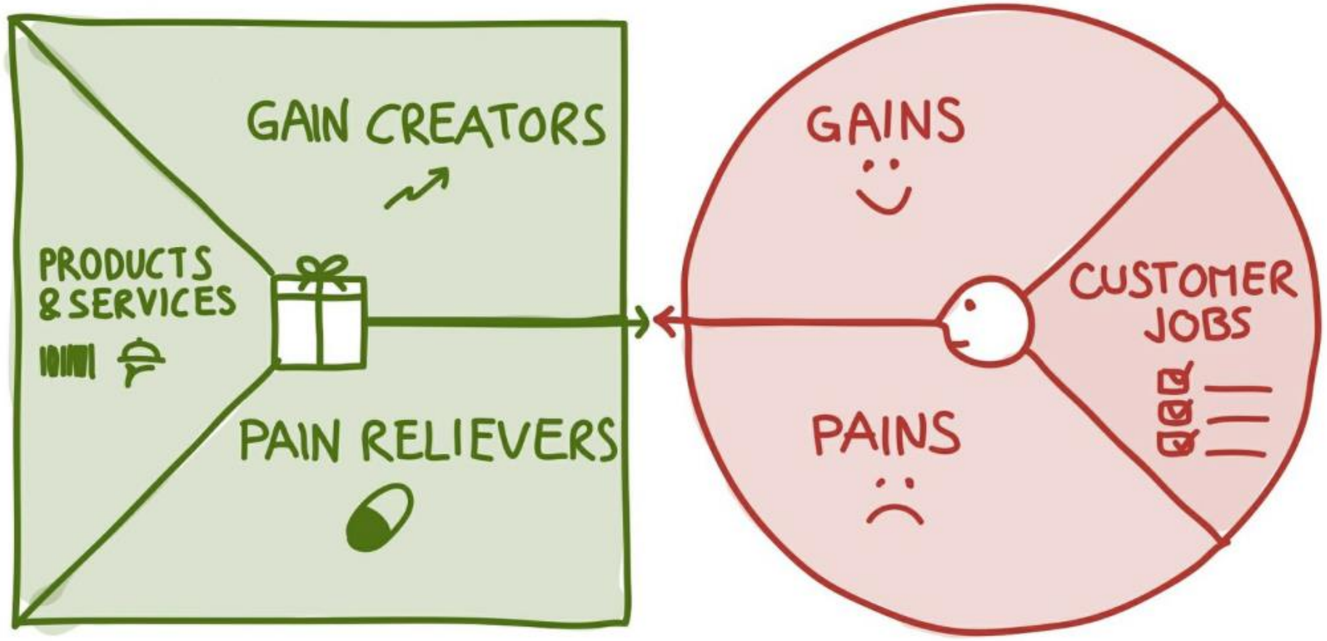
MOJE BARIERY SŁUCHANIA

1. Moja wiedza fachowa
2. Posiadanie racji
3. Czytanie w myślach
4. Powtarzanie własnych kwestii
5. Filtrowanie
6. Ocenianie
7. Słuchanie tylko „uszami”
8. Doradzanie
9. Spieranie się
10. Uspokajanie

Copyright: Mike Bosworth Leadership™

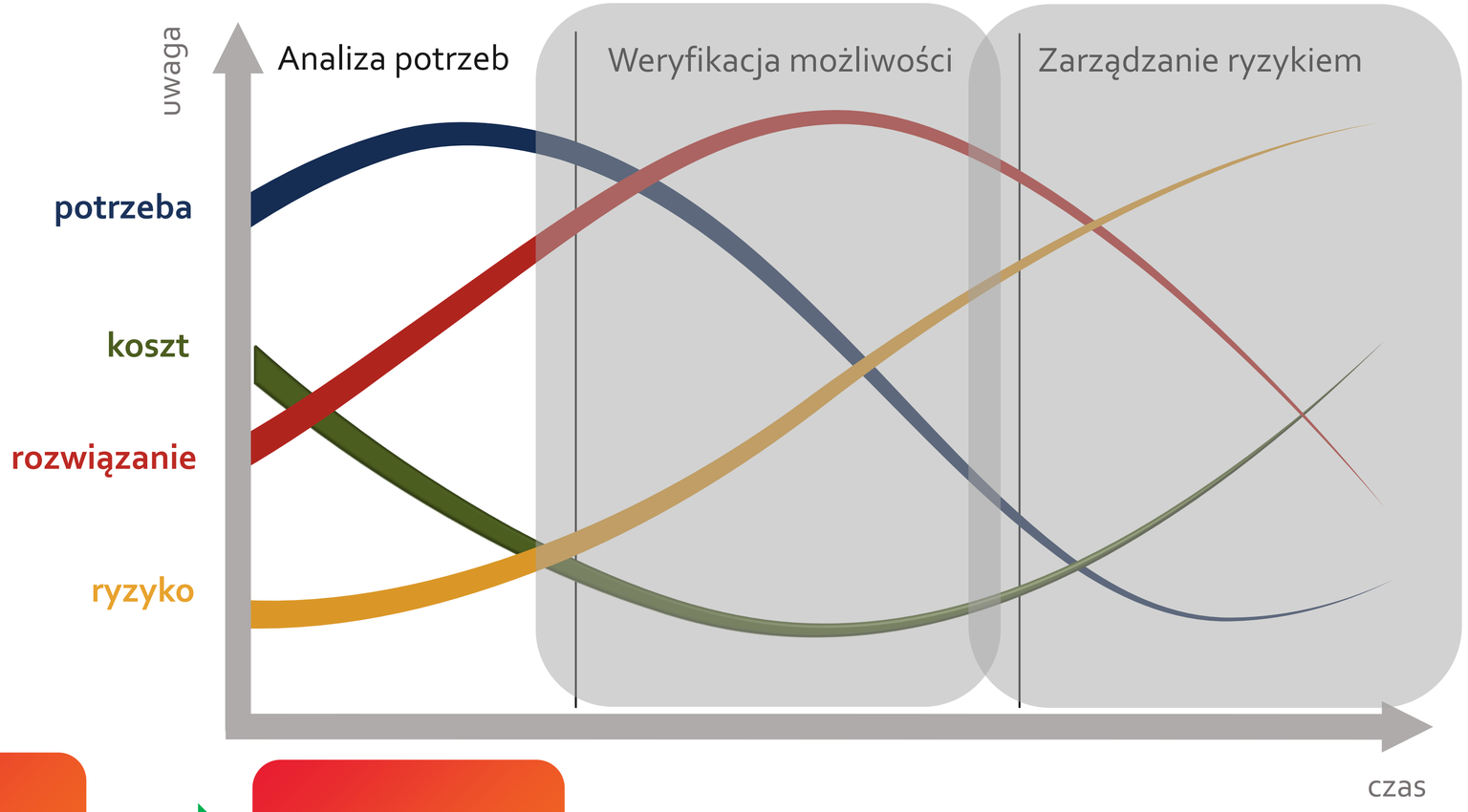
STORYseekers®

Czy Twoja oferta wartości odpowiada obecnym zadaniom Twojego klienta?



STORYseekers®

Jak rozpocząć cykl zakupowy u Twojego klienta?



Na podstawie badań Neila Rackhama

NIE ZAINTERESOWANY → ZAINTERESOWANY

Copyright: Mike Bosworth Leadership™

STORYseekers®

Opowiadaj historie budujące ciekawość i nadzieję

Struktura Customer Hero Story

Wniosek EMOCJONALNY bohatera (klienta) o współpracy z tobą

TŁO

Kontekst

BOHATER (KLIENT)

KOMPLIKACJA

JAKIE WYZWANIA / PROBLEMY MA BOHATER (KLIENT)

PUNKT PRZEŁOMOWY

Bohater (KLIENT) znajduje sposów

TY dajesz Mu możliwości

ZAKOŃCZENIE

Bohater(KLIENT) osiąga cel

REZULTATY BIZNESOWE I OSOBISTE

Copyright: Mike Bosworth Leadership™

STORYseekers®

Składniki dobrej historii

1
BOHATER

2
STRUKTURA

3
EMOCJE

4
MORAŁ

5
ZWIĘZŁOŚĆ

Copyright: Mike Bosworth Leadership™

STORYseekers®

Magdalena Petryniak

STORY SEEKERS POLSKA

ZAPRASZAM DO KONTAKTU

magda.petryniak@storyseekers.pl
+48 604 463 537

storyseekers.pl