Storytelling: impact creëren met woord

DOELSTELLINGEN

Wil je op een andere manier communiceren en meer betekenis creëren? In deze opleiding ontdek je hoe storytelling werkt én hoe je het concreet inzet in jouw organisatie. Je vertrekt met technieken die meteen toepasbaar zijn.

Deze opleiding heeft als doelstelling om:

- je te leren communiceren op een andere manier en betekenis te creëren via verhalen;
- inzicht te geven in de kracht en het nut van storytelling binnen een bedrijfscontext;
- je te helpen bepalen of storytelling geschikt is voor jouw eigen project;
- de 8 concrete hulpmiddelen aan te reiken om effectief met storytelling aan de slag te gaan.

SAMENVATTING

Categorie:

- Persoonlijke ontwikkeling

Niveau:

Basic

Prijs:

In kader van paritair initiatief, worden de paritaire prijsrichtlijnen toegepast.

DOELGROEP

Professionals, leidinggevenden en medewerkers die hun communicatiekracht willen versterken en verhalen willen inzetten om klanten, collega's en stakeholders te inspireren en overtuigen.

VEREISTE VOORKENNIS

Personal development opleiding: deze opleiding vereist geen specifieke voorkennis.

PROGRAMMA

INHOUD

- **De wereldvisie: hoe een gedeelde betekenis ontstaat**
  - De oorsprong van het concept
  - Het kader van onze voorkeuren en vooroordelen
  - Inferenties, invloeden en overtuigingen
  - Het belang van bewuste en onbewuste waarnemingen
  - De kracht van kaders: woorden, verbanden en beelden
- **Referentiebehoeften van 'goede' verhalen**
  - De Maslow-piramide: behoeften en motivaties
  - Afgeleide gedragingen: behoeften identificeren en creëren
  - Gemeenschappelijke punten benadrukken
  - Ook mislukkingen weten te vertellen en er lessen uit trekken
- **Een coherent gedrag aannemen**
  - Non-verbale communicatie

    - Geloofwaardigheid door engagementen na te komen
- **Jouw bedrijf presenteren**
    - Jouw organisatie op een andere manier voorstellen
    - Jouw bedrijfsverhaal vertellen
    - De pers, klanten, talenten en andere stakeholders aantrekken
- **Storytelling in verkoop**
    - Een emotionele band creëren met de klant:
        - Getuigenisverhalen
        - Metaforen om technische informatie te humaniseren
        - Springplankverhalen
    - Begrijpen, overtuigen of manipuleren?
    - Jouw zichtbaarheid vergroten (commerciële en sociale storytelling)
- **De 8 concrete hulpmiddelen**
    - De aandacht van het publiek vasthouden
    - Het improvisatie- en verbeeldingsvermogen vergroten
    - Een duidelijke verhaalstructuur opbouwen
    - Zich comfortabel voelen voor een publiek
    - De kracht van emoties benutten
    - Een concreet actieplan opstellen
    - De impact van storytelling meten
    - Persoonlijke voortgangsdoelen formuleren
- **Conclusie**
    - Storytelling wordt een strategisch instrument dat zowel klanten als medewerkers verbindt en het bedrijf helpt groeien.

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 1 lesdag (6 lesuren)
- **Uren:** 09:00 tot 17:00
- **Plaats**: Febelfin Academy: Phoenix building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel

DOCENTEN



Isabelle Marchal
personaldevelopment

METHODOLOGIE

Een **'Klassikale opleiding'** volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform , aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, …).

Opleidingsmateriaal: Powerpoint presentatie.

GETUIGENISSEN

"Zalige training, zeer toepasbaar in het werkveld! De training storytelling geeft me zelfs goesting om presentaties te gaan geven binnen ons bedrijf, waarvoor dank!"

Nicolas Baeke

"Bijzonder goed gebracht. Zeer herkenbaar. Ik ben enthousiast"

Anonieme Deelnemer

"Dikke dankjewel aan Geert. Ik heb veel geleerd."

HEIDI JANSEN