

Milz & Comp.

Storytelling



Intensiv-Seminar:
05.-06.05.2020, Köln
04.-05.11.2020, Köln

DIE Wunderwaffe in Marketing und Vertrieb.

Im Marketing und Vertrieb zählen nur Zahlen, Daten und Fakten? Geschichten überzeugen Menschen seit Jahren. Auch den „hartgesottene Einkäufer“, den „knallharten Entscheider“ und den „rationalen und zahlengetriebenen Geschäftsführer“. **Nur was sind die richtigen Stories für die jeweilige Zielgruppe und Branche? Wie sich richtig vorbereiten? Auf welche Kanäle vertrauen?**

5 starke Vorteile

1. Kreativ werden

Sie entwickeln eigene Ideen. Die Veranstaltung hat den Charakter eines Kreativ-Workshops.

2. Wertvolles Feedback erhalten

Die Präsentation eigener Storytelling-Ansätze sorgt für ein wertvolles und professionelles Feedback durch die anderen Teilnehmer!

3. Neue Erkenntnisse gewinnen

Eingefahrene Denkmuster werden aufgebrochen und führen zu neuen Erkenntnissen!

4. Prozess etablieren

Die Aktivitäten aus Akquise, Verhandlung und Abschluss fließen in einen definierten Best-Practice-Prozess ein!

5. Horizont erweitern

Unterschiedliche Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen und Branchen erleichtern Ihnen den Blick über den Tellerrand!

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Vertriebsleiter
- Vertriebsmitarbeiter von erklärungsbedürftigen Produkten

Dauer

- 2 Tage
- Jeweils von 09:00 bis 17:00 Uhr

Listenpreis

- € 990,- zzgl. MwSt.
- inkl. Seminar-Extras

Inhalte

- Warum gute Geschichten funktionieren
- Gute Storys für Ihr Unternehmen und Ihr Produkt finden
- Die fünf Erfolgsfaktoren funktionierender Stories
- Einsatzmöglichkeiten von Storytelling in der internen und externen Kommunikation
- Geschichten spannend und einprägsam erzählen
- Welche Kanäle Sie für Ihre Stories nutzen können und wie Sie diese sinnvoll bespielen
- Tricks brillanter Geschichtenerzähler
- Leads generieren mit Storytelling

Lehr- und Lernmittel

- Ausführliche Seminarunterlagen
- Experten-Input
- Praxisorientierte Übungen und Beispiele
- Einzel- und Gruppenübungen
- Gruppendiskussion

Ihr Seminarleiter und Trainer

Max Treichel



Mehr als 20 Jahre Erfahrung als Berater und Trainer im Bereich Vertrieb u.a. in der Industrie, Banken, Versicherungen und IT setzt Max Treichel zur Konzeption und Durchführung praxisbezogener und interaktiver Trainings und Seminare ein. Seine Trainingsschwerpunkte sind die Themen Neukundenakquise, Kundenbeziehungsmanagement sowie Vertriebsführung, u.a. im Dienstleistungs- und Konzernumfeld. Dabei setzt er auf interaktive Trainings mit nachhaltiger Transfersicherung.

- Seit über 20 Jahren gefragter Trainer, Coach und Berater
- Mit hoher Expertise bei der Implementierung und Optimierung von vertrieblichen Prozessen und Vorgehensweisen
- Steht für interaktive Trainings mit nachhaltiger Transfersicherung

„Ich fand das Seminar super, da der Referent immer sehr gute, praxisnahe Beispiele gegeben hat.“

Sven Urban
Geschäftsführender Gesellschafter,
Erlebnisland Eurostrand GmbH &
Co. KG

„Im Rahmen des Seminars haben wir wichtige neue Impulse zur weiteren Optimierung unserer Vertriebsarbeit und damit zur Erreichung unserer ehrgeizigen Ziele erhalten.“

Friedhelm Kremer
Geschäftsführer S.K.I. GmbH

„Das Seminar war einfach super. Vor allem die vielen guten Praxisbeispiele haben das Seminar zu einem vollen Erfolg gemacht.“

Jana Stagge
Geschäftsführerin, Flexomed
GmbH

Melden Sie sich jetzt an – per Fax, Mail oder Telefon.

Einfach Faxantwort ausfüllen und faxen. Eine Anmeldung via E-Mail oder Telefon ist selbstverständlich auch möglich. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung – sofern noch Plätze vorhanden sind. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Bei Rückfragen hilft Ihnen gerne Frau Yvonne Schreiner (0221-2054 800, schreiner@milz-comp.de) weiter.

Fon +49(0)221 2054 800
Fax +49(0)221 2720 204
Mail seminare@milz-comp.de



Faxantwort

- Ich/Wir nehme(n) mit ___ Person(en) am __.__. in _____ teil.
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für ein firmeninternes Seminar
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für Ihr vollständiges Seminarangebot.

Vorname _____

Name _____

Funktion _____

Firma _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Eine Absage von vereinbarten Terminen ist bis 8 Wochen vor dem vereinbarten Termin kostenfrei möglich. Für Stornierungen danach berechnen wir 100 % der Seminargebühr. Anstelle der angemeldeten Person kann ein Vertreter an der Veranstaltung teilnehmen, ohne dass zusätzliche Gebühren entstehen.