

Storytelling ist seit Jahrtausenden die wichtigste Form des Lernens und der Kommunikation. Es transportiert unser Wissen und unsere Werte. Es beschreibt heute die emotionale Verknüpfung von Kunden und Business-Werten mit Ihren USPs.



© Herman, Fotolia

## STORYTELLING FÜR IT-UNTERNEHMEN

### „Storytelling im B2B-Geschäft für IT-Unternehmen“

Im Fokus steht nutzenorientiertes B2B-Marketing auf Basis des jeweiligen Business Values Ihrer Kunden. Oft tun sich Marketer schwer, ihr Unternehmen mit Heldengeschichten in Verbindung zu bringen. Dabei gilt: Erzählen wir über Menschen, erreichen wir Menschen. Anstatt die Vorteile eines Produkts oder einer Dienstleistung in einer Case Study ausschließlich mit Fakten zu erzählen, steht beim Storytelling der Mensch im Vordergrund. Dadurch bekommt die Geschichte ein Gesicht, einen „B2B-Helden“. Die Zielgruppe kann sich so mit dem „Helden“ identifizieren und die Geschichte bleibt in Erinnerung.

Diese Themen werden im Seminar behandelt:

- Wie und warum kommen Geschichten gut an? Was zeichnet erfolgreiche Geschichten aus? Wie wird ein überzeugendes Nutzer-Erlebnis geschaffen? Welche Kernaussage, welche Argumente kann Ihre Zielgruppe überzeugen?
- Vorstellung eines praxisorientierten Leitfadens zur Entwicklung einer aussagekräftigen Story.
- Visuelles Storytelling, der Ton macht die Musik.
- Wie gewinnt man Mitarbeiter als Markenbotschafter und erschafft Helden?
- Interaktive Phase für den Aufbau IHRER Story.
- Weiterführende Maßnahmen: Auf welche Medien können Sie die Story adaptieren?

#### Zeitplan:

Mittwoch, 04. Mai 2022, 09.00 – 17.15 Uhr

**Ort:** In den Seminarräumen von Pöhl & Schottler, Berner Str. 79, 60437 Frankfurt

#### Teilnahmegebühr:

980,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer

In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

# ANMELDUNG

## FÜR DEN 1-TAGES WORKSHOP

### 04. Mai 2022 IN FRANKFURT

## STORYTELLING FÜR IT-UNTERNEHMEN

(Dieses PDF-Formular können Sie auch direkt an Ihrem Computer ausfüllen).

Bitte das Bestellerfeld immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

als Besteller:

Frau/  Herr Vor- und Zuname des Bestellers

Firma

Für folgende Teilnehmer:

Straße

Frau/  Herr Vor- und Zuname

PLZ / Ort

Frau/  Herr Vor- und Zuname

Telefon

Frau/  Herr Vor- und Zuname

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung.

## ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 7 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen zum Seminartermin ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

## IHRE TRAINERIN

**Martina Manich**, Diplom-Wirtschaftsinformatikerin / Zusatzstudium Marketing und Geschäftsführende Gesellschafterin der team::mt gmbh sowie Trainerin und Hochschuldozentin. Seit 1993 ist ihr Unternehmen auf erklärungsbedürftige Produkte in den Bereichen IT, Technik und Maschinenbau spezialisiert. Für ihre Kunden entwickelt sie erfolgreiche Marketing-Strategien und wirksame Inhalte. Dabei ist ihr wichtig durch agiles Marketing schnell auf Trends und Entwicklungen zu reagieren. Die Beratungskompetenz und Umsetzung für alle Off- und Online Medien wird durch langjährige und namhafte Kundenbeziehungen unterstrichen.

