

Storytelling Vs. StorySelling

Introdução

Formação intensiva de 8 horas desenvolvida para profissionais que desejam dominar a arte de contar histórias no ambiente corporativo e transformá-las em ferramentas poderosas de vendas. Este curso prático combina técnicas fundamentais de storytelling com estratégias avançadas de storyselling, permitindo que os participantes criem narrativas envolventes que conectam, engajam e convertem seu público-alvo em clientes.

A Quem se Destina esta Formação?

- **Profissionais de Marketing** que desejam criar conteúdo mais envolvente.
- **Vendedores** buscando técnicas inovadoras de persuasão.
- **Gestores** interessados em melhorar sua comunicação executiva.
- **Empreendedores** que precisam apresentar seus negócios de forma impactante.
- **Comunicadores** que desejam aprimorar suas habilidades narrativas.

O Que Irá Aprender?

Durante esta formação intensiva, o participante desenvolverá competências essenciais em storytelling e storyselling, incluindo:

- Fundamentos da construção de narrativas persuasivas;
- Estruturas clássicas de storytelling aplicadas a vendas;
- Técnicas de engajamento emocional do público;
- Desenvolvimento de personagens e arcos narrativos comerciais;
- Adaptação de histórias para diferentes contextos de negócio;
- Uso de dados e fatos dentro de narrativas comerciais;
- Métricas para medir o impacto das suas histórias nas vendas.

Objetivos da Formação

- **Desenvolvimento Profissional:** Dominar técnicas avançadas de storytelling e storyselling para potencializar vendas.
- **Competências Narrativas:** Desenvolver habilidades práticas na construção e apresentação de histórias persuasivas.
- **Estruturação de Narrativas:** Aperfeiçoar a capacidade de criar histórias comerciais impactantes.
- **Gestão de Conteúdo:** Implementar estratégias narrativas baseadas em dados e experiências reais.
- **Relacionamento com Clientes:** Construir conexões emocionais através de histórias memoráveis.
- **Performance Comercial:** Desenvolver técnicas para maximizar resultados usando storytelling em vendas.

Estrutura da Formação

Duração Total: 8 horas (1 dia).

Formato: Presencial ou online, com foco em aplicações práticas de storytelling em vendas.

1. Fundamentos de Storytelling e Narrativas Comerciais (2 horas).
2. Técnicas de Construção de Histórias Persuasivas (2 horas).
3. Engajamento Emocional e Conexão com o Público (2 horas).
4. Estratégias de StorySelling e Conversão (2 horas).

Metodologias de Ensino

A metodologia da formação integra:

- **Casos Práticos:** Análise e desenvolvimento de histórias reais de sucesso em vendas.
- **Exercícios:** Práticas de construção e apresentação de narrativas comerciais.
- **Desenvolvimento Prático:** Aplicação de técnicas de storytelling em cenários reais de vendas.

A formação utiliza metodologias ativas de aprendizagem, com desenvolvimento de narrativas práticas, técnicas de engajamento emocional e implementação de estratégias de storyselling para otimização do processo comercial.

Certificação e Reconhecimento DGERT

A formação é certificada pela DGERT, garantindo o cumprimento dos mais elevados padrões de qualidade.

Benefícios da Certificação:

- Válida para efeitos do cumprimento das 40 horas de formação anual obrigatórias previstas no Código do Trabalho.
- Isenta de IVA.
- Dedutível no IRS, na rubrica "Despesas relacionadas com Educação e Formação Profissional".
- Certificado emitido na plataforma SIGO, nos termos do Sistema Nacional de Qualificações.

Formador:

Formação ministrada por Profissional com as seguintes Valências:

- Coach Profissional Certificado.
- Especialista em Vendas e Desenvolvimento Pessoal com mais de 15 anos de experiência.
- Certificado de Competências Pedagógicas (CCP).
- Formador Certificado pela DGERT.
- Facilitador de Transformação: Combina técnicas de coaching com práticas de vendas modernas para criar formações impactantes e transformadoras.

Investimento e Inscrições

Valor do Investimento: [Consulte os nossos serviços para um orçamento Personalizado].

Inscrições e Informações:

- Email: info@proform.pt
- Telefone: +351 961 581 845
- Website: www.proform.pt