

El **Gremi d'Editors de Catalunya** organitza el curs de formació bonificada «**Persuading your audience - The power of the Story Telling**», de sis hores de durada, i que tindrà lloc a l'aula virtual ZOOM.

Dades del curs:

[Inscribe You!](#)

- **Durada:** 6 hores
- **Periodicitat:** 2 sessions de 3 hores
- **Dates:** dimecres 1 de febrer i divendres 3 de febrer 2023
- **Horari:** de 09.30h a 12.30h
- **Modalitat:** l'aula virtual ZOOM.
- Les classes seran reduïdes, **màxim 10 assistents**
- **Nivell mínim d'anglès B2**

Preus:

- **Import associat:** 90€ (Bonificable a càrrec dels crèdits de formació de l'empresa)
- **Import no associat:** 120€ (Bonificable a càrrec dels crèdits de formació de l'empresa)

Informació general:

És la història i no el producte o el Servei que venem el que satisfà al consumidor?

Storytelling és l'art d'explicar una història utilitzant llenguatge sensorial presentat de tal manera que transmet als oients la capacitat d'interioritzar, comprendre i crear significat personal d'això. Els teus clients no compren el teu producte o el teu servei, compren l'emoció que els fas sentir, que els transmetes.

Steve Jobs sabia com diferenciar Apple dels seus competidors perquè era un mestre en storytelling. I amb el seu lideratge, l'empresa tecnològica va esdevenir una potència mundial. Però no cal tenir un pressupost de màrqueting com Apple. Si saps explicar la teva història "**única**" de manera impactant, guanyaràs el respecte i amor dels teus clients, i el teu negoci creixerà.

Una bona història crea una emoció positiva que inspira la gent a prendre una acció. De la mateixa manera, la història de la teva marca, producte, idea... hauria desencadenar una emoció que inspiri el teu client a comprar el teu llibre. Quan relates la teva història, mostres els teus valors, les teves virtuts i la teva humanitat. Treballes constantment per aconseguir una connexió autèntica i humana amb els teus clients, i poc a poc guanyaràs la seva confiança.

Aquesta tècnica és altament efectiva i aplicable a qualsevol producte, idea, servei que vulguem vendre. Cada vegada és més important diferenciar-nos de la competència.

Programa:

- Structure for a good story
- How to use the English language to create a good story
- Using the senses and voice Power to transmit emotions
- Understanding clients' needs to pick up the right story
- Asking the right question
- Leading nonverbal communication - Creating empathy – Persuasion
- Leading from the story to the “ask”

Objectius:

Donarem eines per aconseguir arribar al nostre públic frases en anglès tremendament efectives per comunicar millor, augmentant la capacitat de persuasió i crear empatia.

Aprendre a perdre la por a l'idioma i la barrera que pot representar.

Metodologia:

El taller combina l'única fórmula de llenguatge i tècniques storytelling, traient el màxim partit als dos objectius, el de millorar la pròpia habilitat de comunicació i aconseguir augmentar la fluïdesa i seguretat quan parlem en anglès.

Amb aquesta metodologia, les sessions no només són més àgils i divertides, sinó que s'arriba a interioritzar l'idioma sense adonar-se'n. Les situacions que es presenten al taller recordaran al dia a dia de la nostra feina.

Docent:

Natiu, docent de l'idioma, amb una àmplia experiència professional i especialista en les tècniques de Storytelling i Applied Impro

[Inscribe You!](#)