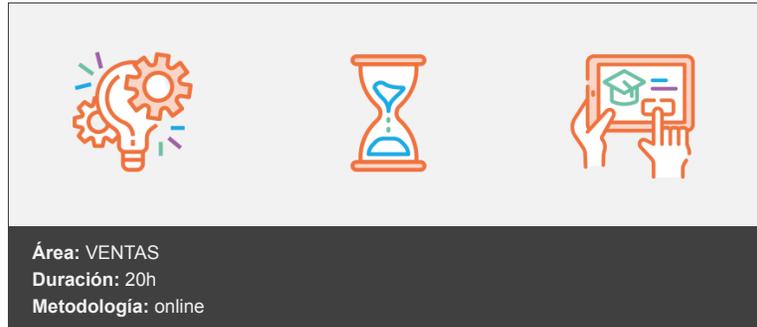


Storytelling Aplicado al Ámbito Comercial



Objetivos

Identificar conceptualmente qué es el Storytelling y sus claves.

Ser capaz de extraer el "esquema Storytelling" en distintos ámbitos del Conocimiento (Política, Medicina, Educación y Deporte), para obtener el condensado aplicable con el que diseñar nuestros propios esquemas de Storytelling aplicables al ámbito comercial.

Ser capaz de extraer el "esquema Storytelling" en el ámbito del Marketing y la Publicidad, para obtener el condensado aplicable con el que diseñar nuestros propios esquemas de Storytelling aplicables al ámbito comercial.

Ser capaz de entender cómo funcionan los "atajos mentales" inherentes al ser humano a la hora de tomar decisiones (en este caso decisiones contextualizadas en el ámbito compras/ventas).

Ser capaz de comprender los distintos obstáculos que el comprador se va a encontrar en el proceso de venta, así como las motivaciones de compra del consumidor, para poder construir un storytelling eficaz, basado en la realidad de nuestro buyer persona.

Ser capaz de identificar las claves de la escucha activa (para potenciarla) y qué no hacer cuando estamos escuchando a un cliente (escucha superficial).

Contenidos y estructura del curso

1. Storytelling aplicado al ámbito comercial: los cimientos
 - 1.1 Storytelling y su relación con la puesta en valor del producto/servicio
2. Modelos en los que basar el diseño de nuestro storytelling
 - 2.1 Modelo de Joseph Campbell. El viaje del héroe
 - 2.2 Modelo de arquitectos planteados por Carl Gustav Jung
3. Diseño del storytelling: objetivos y tipos de relatos asociados a esos objetivos
4. Claves a tener en cuenta en el diseño de un storytelling efectivo
5. Claves del uso del storytelling en comunicación política-electoral
 - 1.1 Estrategia de comunicación política (gestión de crisis) Post-11S (EE.UU.)
 - 1.2 Presidentes norteamericanos que supieron sacarle el máximo partido al storytelling: Ronald Reagan y Barak Obama
 - 1.3 Otros ejemplos en política
 - 1.4 La influencia del storytelling en el BREXIT
6. Claves del uso del storytelling en la medicina
7. Claves de uso del storytelling en educación
8. Storytelling y deporte
9. Storytelling y su impacto en publicidad y marketing
 - 1.1 Storytelling y buyer persona
 - 1.2 Razones por las que el storytelling es un poderoso medio para impactar a través del marketing y la publicidad
10. Claves para la utilización del storytelling para apoyar la marca y la estrategia de marketing de contenidos de la empresa

11. Beneficios de usar el storytelling
12. Cómo hacer un buen storytelling en el ámbito publicitario
13. La economía conductual y su relación con las decisiones de compra de los consumidores
14. Sesgos mentales
 - 2.1 Ejemplos de sesgos mentales
15. Obstáculo que un vendedor se va a encontrar a lo largo del proceso de venta.
 - 1.1 El deseo de cliente acerca de la adquisición del producto/servicio
 - 1.2 La necesidad del cliente acerca de la adquisición del producto/servicio
 - 1.3 La urgencia del cliente acerca de la adquisición del producto/servicio
 - 1.4 La capacidad económica del cliente
 - 1.5 La confianza del cliente
16. Motivaciones de compra del cliente: MICASO
 - 2.1 Motivación de compra por moda

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

***En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!***

Blog de Critería

