

Sanal Toplantılarda Hikaye Anlatmanın Gücü

Canlı sanal toplantılar, küresel salgınla birlikte iş hayatının vazgeçilmesi haline geldi. Sanal ortamda dinleyenleri konuya odaklamak ve katılımlarını sağlamak yüz yüze iletişime kıyasla çok daha kritiktir.

İşte tam bu noktada, hikayeler yoluyla deneyimleri paylaşmak, bilgi alışverişi ve pekiştirme için güçlü bir yol olarak ortaya çıkmaktadır. Başarılı liderler ve konuşmacılar bunu başarıyla uygulamaktadırlar. Ürünlerini, hizmetlerini ve deneyimlerini olumlu hikayelerle aktaran satış profesyonelleriyle artık daha sık karşılaşmaktayız. Yapılan araştırmalara göre, hikayeleştirerek anlatım, verilerle anlatıma kıyasla 22 kez daha fazla hatırlanmaktadır, aynı zamanda izleyenlerle duygusal bağ kurmayı sağlamaktadır.

Bizler hikayelerimizin ürünleriyiz. Dale Carnegie, topluluk önünde konuşmanın ve hikâye anlatmanın doğuştan gelen değil öğrenilen bir yetenek olduğuna inanmıştır. Bu eğitimde Dale Carnegie'nin yıllarca başarıyla geliştirdiği yöntemleri göreceksiniz.

Bu modülün tamamlanması katılımcılara;

- ✘ İzleyicilerinizi, ihtiyaçlarını ve isteklerini tanımlamayı,
- ✘ Etkili açılış, mesajın aktarımı ve etkili kapanış için yeni bir yöntemle tanışmayı,
- ✘ Hikâye anlatmanın sihirli formülünü, öğretmeyi hedefliyor.

Birincil Yetkinlikler: Sunum, İletişim, Kişilerarası ilişki

İlgili Yetkinlikler: Etkileme, Farkındalık Yaratma

Programın Hedef Kitlesi : Tüm çalışanlar



1 x 2 Saat

