

Storytelling und Positionierung in einer digitalen Welt («STORYT»)

In einer Zeit, in der Produkte und Dienstleistungen kaum mehr einen Unterschied machen, gibt es nur noch eine echte Differenzierung: IHRE Story! Sie und Ihre Marke sind die Akteure der starken Verkaufsgeschichte(n), die wir in diesem Kurs entwickeln.

Dauer: 1 Tag

Preis: 850.- zzgl. 8.1% MWST

Inhalt

- **Einführung**
 - Vom Flackern des Lagerfeuers bis zum Leuchten des Smartphones: Geschichten bewegen uns seit Jahrtausenden durch alle Epochen hinweg – wie und weshalb?
 - Erfahren Sie, wie gute Geschichten aufgebaut sind, und wie Sie diese Strukturen für Ihre Story einsetzen.
- **Kapitel 1: So beginnt eine gute Geschichte**
 - Warum stehen Sie morgens auf? Starke Geschichten beginnen mit einer starken Motivation und einer klaren Positionierung.
 - Gemeinsam analysieren wir die Situation Ihres Unternehmens und erarbeiten mögliche Positionierungen, mit denen Sie sich durch Ihren Auftritt von Ihren Mitbewerbern unterscheiden. Sie lernen, wie Sie diesen Prozess beginnen und selbstständig durchführen können.
- **Kapitel 2:**
 - Wer, wie und warum? So arbeiten Sie aus Ihrem Produkt, Ihrer Dienstleistung und Ihrer Marke spannende Geschichten heraus.
 - Erlernen Sie eine einfache Methode, mit der Sie aus den Vorteilen Ihres Unternehmens interessante Geschichten entwickeln, die Sie im Marketing einsetzen können.
- **Kapitel 3**
 - Film, Bild, Text: Wie Sie Ihre Geschichte überzeugend vermitteln
 - Konsistenz in der Text- und Bildsprache
 - Aufbau eines Artikels/Posts
 - Medien: redaktionelle vs. PR-Inhalte
- **Kapitel 4**
 - Von Social Media über die Webseite bis zum Flyer, von der Telefon-Akquise bis zum Zeitungsinterview.
 - Anhand weniger Grundsätze können Sie Geschichten schnell und einfach für verschiedene Kanäle anpassen.
- **Schluss**
 - Tipps, Tricks und Empfehlungen, wie Sie Ihre Storytelling-Kompetenz selber vertiefen können.

Key Learnings

- Wissen, wie man Produkte und Dienstleistungen mit einer starken Geschichte verkauft
- Verbinden von Information mit Emotion
- Verstehen, wie eine Geschichte aufgebaut sein muss, um das Interesse der Zielgruppe zu wecken
- Wissen, wie man eigene Geschichten entwickelt, um mehr Kunden zu gewinnen

Firmeninhaber/innen, Selbstständigerwerbende, Geschäftsleitung, Marketing, Verkauf. Alle, die an der Umsatzsteigerung des Unternehmens sowie an dessen Weiterentwicklung interessiert sind bzw. mitwirken.

Anforderungen

Freude an der Arbeit, die Sie machen. Oder Bereitschaft, diese Freude mit dem Besuch des Workshops zu entdecken.

- Schreiben für Social Media («SFSM»)
- Social Media in Marketing & Kommunikation («SMC»)

Zusatzinfo

Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit.

Sie können damit das Gezeigte und Erlernte direkt auf Ihrer Umgebung abspeichern und für die tägliche Arbeit im Unternehmen umgehend einsetzen. Falls Sie über keinen Laptop verfügen, können wir Ihnen einen Computer zur Verfügung stellen. Bitte melden Sie sich nach Kursanmeldung bei info@digicomp.ch.

Haben Sie Fragen oder möchten Sie einen Firmenkurs buchen?

Wir beraten Sie gerne unter 044 447 21 21 oder info@digicomp.ch. Detaillierte Infos zu den Terminen finden Sie unter www.digicomp.ch/weiterbildung-media-communication/digital-marketing/content-marketing/kurs-storytelling-und-positionierung-in-einer-digitalen-welt