



---

# STORYTELLING

## WYCZARUJ SWÓJ SUKCES NIEBANALNĄ HISTORIA

---

PATRONI MEDIALNI:

**CAPITAL 24 TV**

**SARE system**  
way to sell

ORGANIZATOR:

mmc  polska

WSPÓŁPRACA:

mm  design



## **ŁUKASZ FIUCZYŃSKI**

Doświadczony trener, a przede wszystkim praktyk sprzedaży B2B oraz występów publicznych. Posiada 17 letnie doświadczenie w sprzedaży. Umiejętności handlowe zdobywał pracując na stanowiskach handlowca, głównego specjalisty ds. rozwoju sprzedaży, kierownika sklepu, czy menedżera rynku sprzedaży. Od ponad 9 lat związany z branżą szkoleniową, autor 11 dniowej Akademii Handlowca B2B, finalista Mistrzostw Polski w wystąpieniach publicznych organizacji Toastmasters International. Twórca artykułów do pisma branżowego As Sprzedaży. Prywatnie muzyk rockowy, miłośnik sportów rowerowych oraz humoru Latającego Cyrku Monty Pythona. Certyfikowany trener Szkoły Trenerów „Metrum”, Szkoły Trenerów Biznesu Brainstorm oraz absolwent „Psychologii w biznesie” na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Posiada certyfikację Kirkpatrick Four Levels® Evaluation Certification Bronze Level Certified Professional.



### **CELEM SZKOLENIA JEST**

Zdobycie umiejętności tworzenia i opowiadania angażujących i niebanalnych historii w procesie sprzedaży, jak również w wystąpieniach publicznych.

# Z NAMI

## NAUCZYSZ SIĘ

- Jak budować narrację swojej wypowiedzi opartą na historii
- Uniwersalnych struktur opowieści wykorzystywanych np. przez wytwórnię Pixar
- Opowiadać ciekawie z wykorzystaniem narzędzi retorycznych
- Jak przekonać innych do swojego pomysłu lub produktu za pomocą ciekawej historii

## PRZEĆWICZYSZ

- Budowanie inspirujących historii
- Opowiadanie własnej historii
- Swoją mowę ciała podczas opowiadania swojej

## OTRZYMASZ

- Sprawdzone modele do budowania własnej historii
- Dużą dawkę praktycznej wiedzy
- Jasne instrukcje jak tworzyć historie
- Listę dobrych praktyk tworzenia ciekawych historii



## KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

- Poznanie zasad działania storytellingu
- Poznanie struktur budowania historii sprzedażowych
- Nabycie umiejętności budowania angażujących historii
- Nabycie umiejętności wykorzystywania niebanalnych historii w swoim procesie sprzedaży lub podczas
- Wystąpień Publicznych
- Zwiększenie umiejętności budowania zaufania dzięki opowiadaniu autentycznych historii
- Nabycie umiejętności opowiadania historii w sposób angażujący i budzący emocje u słuchacza



## PROFIL UCZESTNIKA

- Liderzy, Menedżerowie
- Handlowcy, Doradcy Klienta
- Specjaliści ds. Marketingu
- Osoby występujące publicznie

# PROGRAM

## 9:00 Rejestracja na szkolenie i poranna kawa

---

### 9:30 Storytelling - czym jest i dlaczego działa?

- *Skąd wziął się storytelling*
    - » *Siła storytellingu, a nauka o budowie mózgu*
    - » *Budzenie emocji, a strorytelling*
  - *Koń Trojański w opowieści*
- 

### Struktury opowieści

- *Struktura storytellingowa PIXARA*
    - » *Łuk narracyjny-rozróżnienie początku, środka i końca*
    - » *Sprzedażowa struktura storytellingowa*
  - *Identyfikacja słuchacza z bohaterem historii*
- 

## 11:00 Przerwa kawowa

---

### 11:15 Storytellingowe techniki sprzedaży idei i produktów

- *Skąd brać dobre historie sprzedażowe*
    - » *Historia o grzechu zaniedbani*
    - » *Odpowiadanie na pytania historiami*
    - » *Uprzedzanie obiekcji jako element historii*
    - » *Komunikowanie wizji*
    - » *Biznesowe gawędy o rezultatach i konwersacyjny product placement*
  - *Główne typy historii, które sprzedają*
- 

## 13:00 Lunch

---

### 14:00 Jak opowiadać historie, by angażowały słuchacza

- *Narracyjny plan opowieści perswazyjnej / sprzedażowej*
    - » *Zarządzanie emocjami słuchaczy*
    - » *Planowanie pierwszego i ostatniego zdania*
    - » *Improwizowane opowiadanie*
  - *Technika „mowy sprawczej“*
    - » *Praca głosem, tempo, pauza, inne techniki retoryczne*
    - » *Wielokrotne opowiadanie i spontaniczne edytowanie historii*
  - *Model VAKS*
- 

## 15:00 Przerwa kawowa

---

### 15:15 Praktyczny trening wykorzystania opowieści w prezentacji i sprzedaży

- *Prezentacja wcześniej przygotowanych historii*
    - » *Feedback trenerski i grupy*
  - *Nagrania video występów uczestników szkolenia (opcja)*
- 

## 16.30 Zakończenie szkolenia, wręczenie certyfikatów uczestnikom

# STORYTELLING

WYCZARUJ SWÓJ SUKCES NIEBANALNĄ HISTORIĄ

## BENEFITY

- Otrzymasz materiały w wersji papierowej i elektronicznej
- Będziesz pracować w kameralnych grupach
- Zapewnimy Ci lunch i przerwy kawowe
- Dostaniesz certyfikat uczestnictwa w szkoleniu



Każdy uczestnik otrzyma certyfikat poświadczający udział w szkoleniu

## KONTAKT W SPRAWACH MERYTORYCZNYCH



### Katarzyna Rybak

Junior Trainings Organization Specialist  
Trainings Department

+48 22 379 29 40

k.rybak@mmcpolska.pl

## ADRES SZKOLENIA

 **Centrum Konferencyjne  
Golden Floor Tower**

*budynek Warsaw Trade Tower*

ul. Chłodna 51  
00-867 Warszawa

**Rejestracja uczestnictwa:**

zgloszenia@mmcpolska.pl

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadrze menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch.