

Taller storytelling & ventas

**Si sabes contarlo,
sabes venderlo**

Con
plataforma
interactiva
exclusiva para
prácticas

*Todo lo que nos deberían haber enseñado de la comunicación en ventas y
que solo lo sabemos cuando nos hemos pasado más media vida vendiendo*

✓ Que influencias, emociones y conectes con tus audiencias no depende de tus títulos, tus idiomas, tus conocimientos generales

✓ Que vendas más y mejor no depende de tu logo, tus colores de marca o de ese eslogan tan espectacular que has creado

**Influenciar,
emocionar,
conectar,
vender más
y mejor,
tiene que
ver con
cómo lo
cuentas**

✓ Cuando sabes contarlo, ocurre algo en el cerebro de quienes te escuchan, algo que estimula el entendimiento, el interés, la atención, la credibilidad, la empatía, la confianza y finalmente, ¡la acción!

**¿Entonces,
cómo hacerlo?**



**Por medio de la fuente de influencia más poderosa,
disponible para cualquier persona con experiencia como ser humano:**

¡LAS HISTORIAS!

**Contando buenas historias que te diferencien y te conecten con esas personas
que estás destinado a servir, impactar, influenciar, liderar...**

“El marketing ya no se trata de las cosas que vendes sino de las historias que cuentas”

Seth Godin
El Gurú del marketing moderno

“Los buenos vendedores cuentan historias”

**Pero ¿por qué
necesito aprender
a contar historias
si yo lo que quiero es
vender?**

Seguro que ahora mismo te estarás preguntando esto con la boca chiquita

Porque las historias influyen en el valor que le damos a las personas y a las cosas

Porque las historias son la distancia más corta entre 2 personas y entre las personas y las marcas

Porque la relación entre las compras y las situaciones de la vida es lo que marca la diferencia en la comunicación comercial, porque compramos las cosas por las historias, los momentos y las experiencias que vivimos gracias a ellas

Porque vender no se trata solo de contar historias para vender, sino también de contar historias para conectar

Porque ellos necesitan saber quién eres y qué tienen en común contigo antes de hacer negocios contigo, porque el 81% opina que la confianza es un factor decisivo a la hora de comprar y las historias son atajos para crear confianza

Y por otro montón de cosas más que no me cabían aquí pero que te las contaré en el taller



¿Para quién es este entrenamiento?

- ✓ Para comerciales y vendedores, obvio
- ✓ Para todo aquel que quiera aprender a vender mejor sus ideas, sus proyectos, sus inventos...
- ✓ Para todo aquel que necesite aprender a venderse mejor para poner en valor sus talentos, habilidades, capacidades...

Qué te llevas

- Comprenderemos, por medio de ejemplos de éxito, qué es el **storytelling** y por qué es considerado como una de las herramientas más poderosas en el mundo de las ventas hoy
- Veremos **los 2 errores** fundamentales que cometen los comerciales cuando hablan de sus productos y servicios y las **3 etapas** de la relación con los clientes y cómo actuar y cómo comunicar en cada una
- Te llevarás una **fórmula de 7 pasos**, sencilla, divertida y eficaz para construir historias que generen atracción, interés, ventas
- Conoceremos, con ejemplos reales, **diversas formas** de usar el storytelling en las ventas

Crearás varias historias que pongan en valor tus talentos y valores, tus habilidades comerciales, tu marca, tu empresa, tus ideas, tus productos y servicios

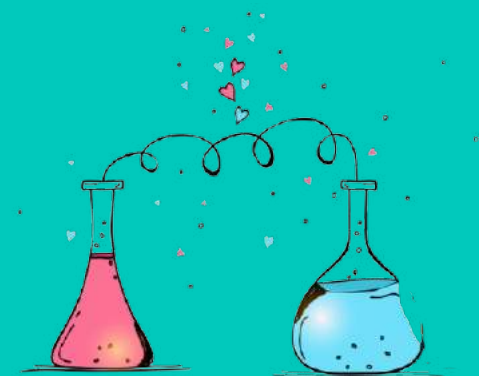
- Tendrás una **retroalimentación** de tu manera de comunicar, de vender, de gestionar la información, de construir y contar historias, con lo cual ganarás confianza y eso se traducirá en resultados concretos
- **Venderás mejor:** a ti mismo, a tu empresa / marca, a tu proyecto o idea, a tu producto o servicio
- Saldrás con **muchas ideas y herramientas nuevas** para mejorar tu comunicación y tu desempeño comercial

Storytelling

Guía de 7 pasos



1. La química de las historias



- Las razones para aplicar storytelling a tus ventas
- Dime qué efecto quieres conseguir y te diré qué historia contar

2. Tus productos y servicios no son para todo el mundo



- Descubre quién es tu audiencia y en qué momento está
- No confundamos el héroe con el mentor

3. Cástate conmigo



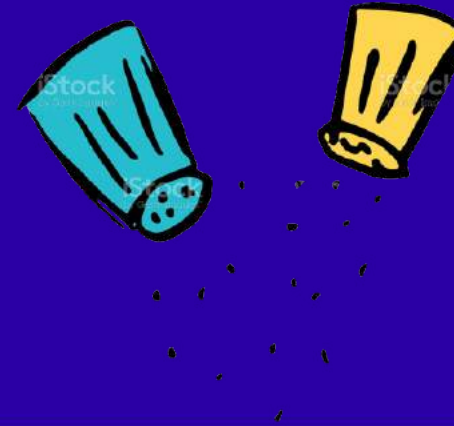
- Tu promesa
- Los requisitos de la promesa
- Los pasos de la promesa
- Ejemplos

4. Érase que se era....



- Empezar por el principio
- Ejemplos de buenos comienzos

5. Se casaron y fueron felices... ¡Eso no le interesa a nadie!



- Sin estos 2 ingredientes no hay historia ni hay nada
- Ideas para crearlos

6. La última impresión es la más duradera



- El final es el comienzo de todo
- 6 maneras de terminar
- Ejemplos de buenos finales

7. Si la historia me hace clic, le doy clic

Y cuanto más fácil sea hacer clic, más personas lo harán



- 3 formas de llamar a la acción
- Cómo construir un call to action tentador

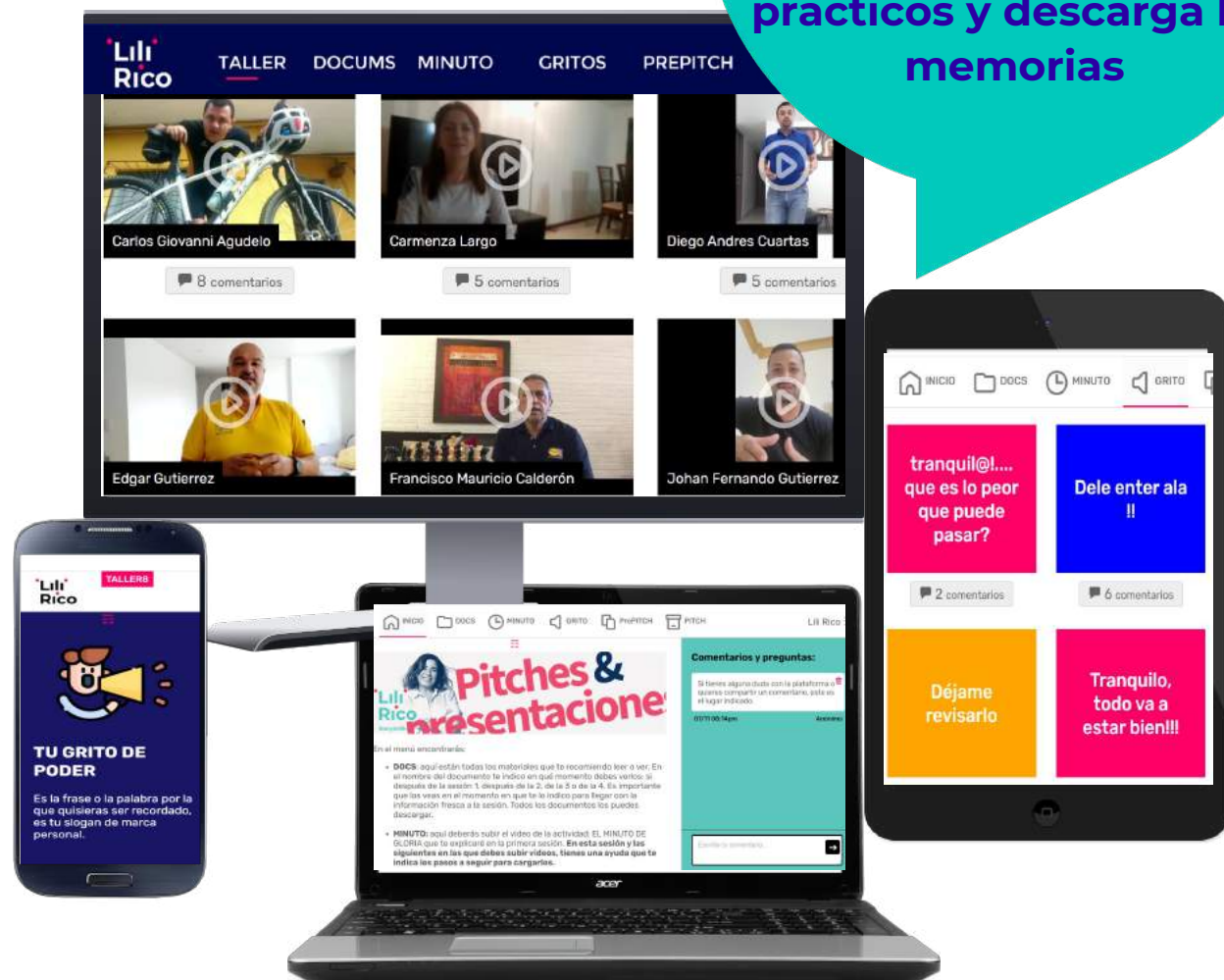
Contamos con una Plataforma Interactiva

¿Para qué?

- Para que pongamos en práctica lo aprendido
- Para que recibamos y demos retroalimentación
- Para que evidenciamos lo que hacemos bien y lo que podemos mejorar
- Para ver y descargar materiales, links y memorias

El escenario virtual del taller

Cada participante recibe un usuario y contraseña para ingresar a la plataforma, allí sube sus ejercicios prácticos y descarga las memorias



Formato del taller

5 módulos
virtuales de
2 horas *

Prácticas en plataforma

Cada participante
realiza 3 ejercicios:

- El minuto de gloria como vendedor
- Storytelling en grupos
- Storytelling individual

* Se realizan 2 sesiones por semana + 1 sesión la siguiente semana



**Estos son algunos testimonios
de personas con las que he
trabajado y quienes han
recibido mis talleres, clases y
capacitaciones**





Héctor Abad
Escritor
Colombia

“Lili Rico tiene la habilidad, las dotes, y la técnica de las buenas narradoras. Dosisifica la información, mantiene vivo el interés y hace que las historias apasionen. Oírla y leerla ha sido siempre un gran placer y una forma de inspiración para mí.”



Fabián Rodríguez
Director Marketing de
Sofasa
(Ahora de Citroën
España)

De todas las formaciones que hemos recibido, es sin duda la que más recordamos todo mi equipo de marketing y yo. Fue fundamental, no solo desde el punto de vista profesional para mejorar habilidades de comunicación ante los diferentes públicos, sino personal, por eso se decidió que las demás áreas de la Dirección Comercial la tuvieran.



Ricardo Aguirre
Director comercial
Colombia - Ecuador
PINTUCO

” Es común encontrar en el ámbito profesional personas que dominan aspectos técnicos de sus roles con gran solvencia, pero que al momento de transmitir a otros, no generan emoción, no conectan, no inspiran. Lili nos presenta de manera amena, práctica y participativa, "el cómo" convertir un argumento en una historia que enamora, logrando fusionar fondo y contenido para la obtención de resultados exitosos. Aplico mucho los conocimientos adquiridos con Lili.



Ana Isabel Márquez
Gerente
OLM Desarrollo Humano
Colombia



Lili nos ayudó a encontrar nuestro lenguaje de marca, a tener consciencia de lo que queríamos comunicar y compartir con nuestra audiencia. Ella nos ayudó a alinearlos como equipo y nos dio herramientas para conectarnos con nuestros clientes al hacer el ejercicio de ponernos en su lugar y conocerlos, entenderlos, escucharlos. Ella nos abrió los ojos, nos hizo conectar el corazón con la cabeza y nos dio una nueva voz que es finalmente lo que está jalonando hoy las comunicaciones, el discurso comercial y las ventas de OLM.



José Galán

Blogger Cosas sobre Marketing Online

6º mejor blog en España

Ranking “10 mejores blogs de marketing digital”

”

Lili Rico es capaz de crear historias con gancho para cualquier tipo de profesional, empresa y sector. Aplica en los proyectos un enfoque humano que mezcla la persuasión y la pasión, desarrollando historias realmente increíbles que generan gran engagement entre las marcas / los líderes y sus públicos.



• Lili Rico •

¡Hola! Soy Lili, estoy aquí para acompañarte a descubrir tu **unicidad** y a contarla con **arte**, gracias a la herramienta # 1 de conexión de todos los tiempos:

El Storytelling

Soy mentora en storytelling y facilitadora de talleres de formación en el mundo empresarial, educativo y publicitario.

Soy docente y speaker.

Enseño a contar historias para generar confianza y construir relaciones más auténticas.

Como consecuencia, mis clientes:
lideran más y mejor,
conectan más y mejor,
venden más y mejor.

Mi perfil

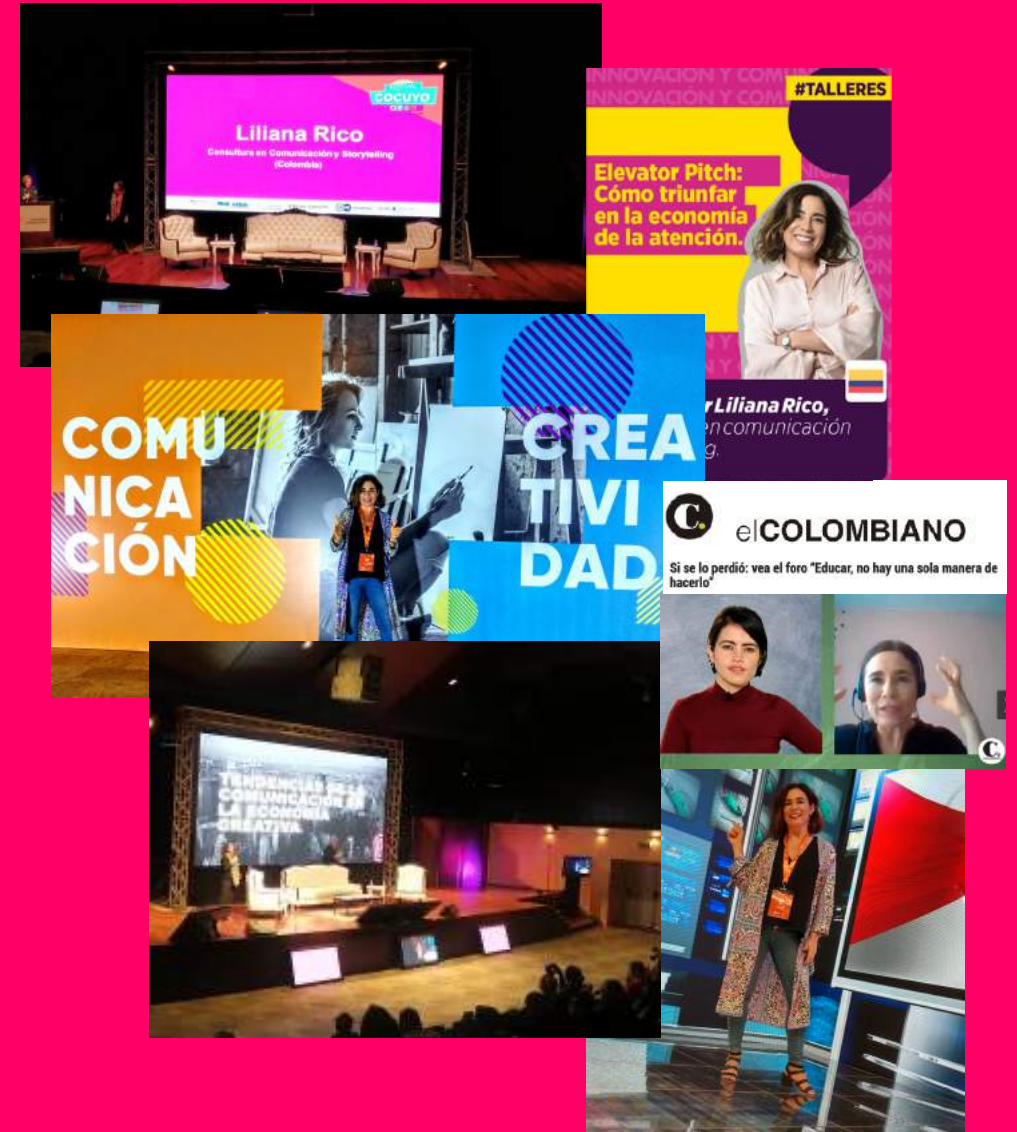
Comunicadora social – Periodista,
Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia.
Máster en Producción Audiovisual,
Universidad Computense de Madrid, España.
Especialista en competencias comunicativas
Universidad de Extremadura, España.

Formación en storytelling, storybrand, locución, y
comunicación de alto impacto. Participante en
talleres de escritura creativa por más de 10 años.

Nací en Medellín y viví 20 años en España, allí
tuve a mis 2 hijos y uno de los mejores trabajos
del mundo: entrevisté escritores en televisión
durante varios años, ellos fueron mis maestros
en el arte de escuchar, de contar.

Soy socia fundadora de Industrias Alimenticias Bler
y creadora de la marca Torta Negra de la Tía Blanca.
Si quieres conocer más, visita:

www.lilirico.com



Algunas firmas para las que he colaborado en Colombia y España:

Acuatubos, Aerosanidad, Agencia EFE, Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo, Antena 3 Televisión, Asociación de Televisiones Educativas y Culturales Iberoamericanas ATEI, Asociación Española de Lectura y Escritura AELE, Banco Mundial, Clínica Oxivida, Cluster Turismo de Negocios Cámara de Comercio de Medellín, Deutsche Welle Akademie, EAFIT, Editorial Médica Panamericana, Feria del Libro de Madrid, Grupo Éxito, IGGA, Ministerio de Educación de España, OLM Gestión Humana, Organización de Estados Iberoamericanos OEI, PINTUCO, SIGOS: Sistemas de Información Gerencial, SOFASA, Sura Investment Management, Televisión Española Internacional, Ubbicuo Business School, UNIBAN, Universidad Pontificia Javeriana, Universidad Pontificia Bolivariana, VOCÉ.



Información del taller

Tiempo invertido por los participantes:

10 horas de sesiones virtuales

6 horas de prácticas individuales y colectivas

Total: 16 horas

Tiempo invertido por la facilitadora:

10 horas de sesiones virtuales

10 horas en revisión de cuestionario inicial, de tareas y retroalimentación en plataforma y realización de entregables

Total: 20 horas

Número de participantes:

Máximo 15

Memorias:

los participantes pueden descargar los materiales del curso en su totalidad desde la plataforma, que queda habilitada 2 meses después de finalizado el taller

He creado este taller para ayudarte a mejorar tu comunicación por medio del autoconocimiento, la gestión emocional y los aprendizajes que he recogido durante 30 años de experiencia, de estudio, de **obsesión**.

La comunicación es mi mayor pasión, lo que más me interesa, lo que más disfruto, lo que más me reta, porque sé que tiene todo que ver con ser más felices, más exitosos, más abundantes.

Mi compromiso es entregarte unas herramientas **que estoy convencida de que te dejarán mejor preparado, más capaz de conectar mejor con tu gente, con tus audiencias, y llegar a donde quieres ir...**

Por eso he creado una garantía de satisfacción.



Si por lo menos el 80% del equipo no evalúa el taller como bueno, no lo pagas

**Lili
Rico**
Storytelling

+ 57 318-332-34-15
hola@lilirico.com
www.lilirico.com

*¡SOY
TODA
OÍDOS!*