



STORYTELLING FOR LEADERS

? COS'È?

Ognuno di noi necessita di nuovi ed efficaci metodi per influenzare, coinvolgere, creare rapport, e per motivare le persone ad agire.

Dai Leader ai Project Manager, dai venditori ai consulenti, dai formatori agli HR: tutti abbiamo bisogno di influenzare, coinvolgere e ispirare gli altri, affinché le nostre idee vengano ascoltate e ricordate.

Il Workshop *Storytelling for Leaders* è focalizzato su queste competenze.

Esso aiuta i Leader a potenziare le loro doti di Storyteller (oratori carismatici e ispiranti), incrementando la loro efficacia comunicativa, sia nel public speaking che a livello personale e professionale.

● OBIETTIVI

Il Workshop *Storytelling for Leaders* si concentra su tre sfide principali:

- fare in modo che i messaggi facciano breccia (attirare attenzione);
- influenzare il comportamento (ispirare e motivare)
- essere comprensibili (consolidare nella memoria degli altri la propria storia o la propria vision).

Storytelling for Leaders vi insegnerà una metodologia sistematica capace di rendervi narratori efficaci e sicuri, profondamente incisivi nella

comunicazione, e abili nel motivare e influenzare con la narrazione:

- lo *Story-triggering* coinvolge i leader a fare qualcosa di abbastanza notevole, tale per cui in azienda se ne parli, che affascini e ispiri
- lo *Story-listening* è l'arte di riprodurre storie, basate sull'esperienza. Questo aiuta a creare rapport e a stabilire solide relazioni. Permette in oltre di guadagnare una maggiore consapevolezza e attenzione ai dettagli.

☰ METODOLOGIA

Il Workshops è focalizzato sul business, ed è estremamente pratico e progettato per fornire competenze che possano essere immediatamente applicate nella vita professionale e personale.

Questo workshop vi insegnerà: di:

- Tecniche di comunicazione - come rendere il vostro messaggio "indimenticabile"
- Superare l'atteggiamento di chiusura di chi ascolta - come cambiare il comportamento degli altri impiegando le utilizzando le *INFLUENCE STORIES*

- Costruire rapport attraverso le *CONNECTION STORIES*
- Insight ed empowerment - come intercettare storie interessanti da raccontare attraverso lo *STORY LISTENING* e il *SENSEMAKING*
- Come convincere, coinvolgere e fidelizzare i clienti attraverso le *CLARITY STORIES*
- Comunicare i valori e la vision aziendale attraverso le *SUCCESS STORIES*.



VANTAGGI

Storytelling for Leaders permette di:

- migliorare la capacità di influenzare senza l'utilizzo di uno stile di autoritario
- migliorare la capacità di creare rapport con gli interlocutori grazie alla condivisione di storie, utili a diminuire lo scetticismo e a meglio predisporre l'altro a raccontarne a sua volta
- migliorare le abilità retoriche e la chiarezza espositiva in modo da adattarsi alle diverse tipologie di uditori (scegliere le storie giuste da raccontare a seconda del pubblico)
- rende più chiara la comunicazione del leader e rende i concetti facilmente memorizzabili, stimolanti all'azione
- riuscire ad argomentare le proprie tesi in un modo estremamente coinvolgente per l'altro, creando allineamento e condivisione di un comune punto di vista

I CLIENTI DI STORYTELLING FOR LEADERS

- Thies
- Microsoft
- Shell
- Nab
- Bhpbilliton
- Transport Accident Commission
- Delta Electricity
- Rio Tinto
- IBM
- Boehringer Ingelheim
- KPMG
- Bayer
- Suncorp Bank
- AMP
- Csiro
- Origin



INFORMAZIONI UTILI SULL'AUTORE

Shawn Callahan
Fondatore di Anecdote

Shawn Callahan è fondatore e attuale Direttore di Anecdote Pty Ltd, una società di consulenza manageriale che fornisce supporto alle aziende nel rendere efficaci le loro campagne di marketing e comunicazione, attraverso l'uso mirato di narrazioni strutturate sul metodo Storytelling for Leader.

CASE STUDY

Yammer, Incorporated, una Microsoft company

OBIETTIVI

Potenziare lo stile comunicativo di Yammer e incrementare l'appeal aziendale nei confronti dei potenziali nuovi clienti.

SOLUZIONE

Il Management di Yammer fu formato ai contenuti di *Storytelling for Leaders* e venne svolto un ciclo di supervisioni e attività pratiche di consolidamento al metodo, in modo da rendere immediatamente spendibili e applicabili i contenuti appresi.

RISULTATI

Yammer CSM ora impiega usualmente storie e aneddoti nelle proprie presentazioni.

Ha incrementato il proprio parco clienti e implementato il suo settore Vendite, con alti livelli di fidelizzazione.

Yammer consiglia ai suoi clienti l'utilizzo di storie e aneddoti nel business, al fine di coinvolgere e motivare le persone a perseguire i propri obiettivi, per creare rapport, e per ispirare nuove idee vincenti.

COS'È Persona GLOBAL®

Persona GLOBAL® è un fornitore a livello mondiale di strumenti di valutazione e metodologie per le aziende, specializzata nella leadership rivolta al cambiamento, la comunicazione, l'allineamento organizzativo, vendita, servizio clienti e gestione. Le survey e le metodologie di Persona GLOBAL® sono attualmente disponibili in oltre 70 paesi; i suoi programmi sono stati tradotti in 38 lingue. Più di 1.350 professionisti certificati Persona GLOBAL® in tutto il mondo supportano i loro clienti in qualità partner strategici nel mondo del business.

La lista di aziende che hanno beneficiato dei corsi Persona GLOBAL® include:

- | | | |
|--------------|-------------------|--------------------|
| ▪ BMW | ▪ Materials | ▪ Japan Airlines |
| ▪ Mitsubishi | ▪ Dell Computer | ▪ Credit Suisse |
| ▪ Disney | ▪ IBM | ▪ American Express |
| ▪ Coca-Cola | ▪ Alcatel | ▪ SONY Music |
| ▪ Hitachi | ▪ Motorola | ▪ Entertainment |
| ▪ Applied | ▪ British Airways | |

© 2005 Persona GLOBAL® is a trademark of Persona GLOBAL®, Inc. in the United States and other countries. All other products mentioned are trademark or registered of their respective owners.