

1727 Lehrgang Storytelling

Storytelling- & Content Marketing Manager:in-Kompakt

Keine Kommunikationsform im Marketing funktioniert besser als gutes Storytelling: Marken sind heute nichts ohne gute Geschichten. Auch moderne Unternehmenskommunikation lebt von Erzählungen. Und der Werbung hören und sehen neue Generationen von Konsumenten nur noch zu, wenn das Storyboard viel Emotion und Kurzweil verspricht. Kommunizieren kann jeder. Fesselnd erzählen können aber nicht alle. Und noch weniger finden die wirklich überzeugenden und für die Zielgruppe wertvollen Inhalte und die starke Story mit Pep und Wow-Effekt.

Dieser Lehrgang zeigt Ihnen wie man die richtigen Themen und die starken Geschichten im eigenen Unternehmen findet und wie und über welche Kanäle man sie dann den Mitarbeitenden, den Kunden und der Öffentlichkeit wirkungsvoll und beeindruckend erzählt.

Hier erhalten Sie das Handwerkszeug eines Storytelling-Experten, der für Themen, Geschichten und Inhalte in der Unternehmenskommunikation sorgt, der zuhören und erzählen kann und der seine Zielgruppe damit begeistert und bindet! Und zwar in Wort und Ton, Bild, Grafik und Video!

Die Zielgruppe:

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Marketing, Kommunikation, Verkauf, Vertrieb, Online-Marketing, Internet-Marketing, E-Commerce und Social Media-Marketing, Unternehmenskommunikation, Corporate Publishing und Content Marketing, PR und Werbung in kleinen, mittleren und großen Betrieben.

Die Hauptthemen im Lehrgang:

- Wie erzähle ich eine Geschichte über mein Unternehmen und meine Produkte?
- Wie findet man Themen und Inhalte für Geschichten?
- Wer sind die Protagonisten und Helden in meinen Geschichten?
- Wie ersetze ich Fakten und Informationen durch Erzählungen und Emotionen?
- In welchen Kanälen und über welche Medien (Print, digital, online, Internet, Social Media) kann man Storys erzählen?
- Welches sind die Erfolgskriterien für gute Geschichten?
- Kann mir KI Künstliche Intelligenz dabei helfen, Storytelling im Unternehmen einzuführen?

Die Inhalte:

Modul 1:

- Kommunikationstrends, „neue“ Rezipienten und gewandeltes Konsumenten-Verhalten

Modul 2:

- Basis-Knowhow “Content Marketing” und “Storytelling Marketing”

Modul 3:

- Nutzen-Vorteile der Einführung und Umsetzung von Storytelling Marketing

Höhere Aufmerksamkeit, größeres Interesse, bessere Erreichbarkeit, tieferes Involvement und überzeugendere emotionale Gewinnung und Einbindung von Zielgruppen / Mehr Alltagsrelevanz und mehr Begeisterungspotential / Mehr Wertschöpfung und mehr Erfolg in der Neukundengewinnung und in der Stammkundenbindung / Andere wichtige messbare Vorteile und Chancen für das Unternehmen / ...

Modul 4:

- Storytelling Marketing: Narrative Kommunikation als Content Marketing-Tool

Modul 5

- Storytelling-Kommunikation (Storytelling Marketing-Strategieumsetzung in der Kommunikationspraxis)



Kursbuchung und weitere Details unter **1727** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

1727 Lehrgang Storytelling

Storytelling- & Content Marketing Manager:in-Kompakt

Die Kunden des Lehrgangs können während des Lehrgangs auf freiwilliger Basis einen Praxisfall aus der Kommunikation ihres jeweiligen Unternehmens, den sie zum Vorteil ihres Unternehmens lösen wollen, in den Kursunterricht einbringen, darüber berichten und vom Lehrgangsleiter ein Experten-Feedback dazu erhalten. Dies stellt eine praktische Reflexion des im Lehrgang erworbenen Wissens und eine Auseinandersetzung mit dem strategischen und operativen Content Marketing, Corporate Publishing und Cross Media Management im betrieblichen Alltag dar.

Thema und Inhalt des Praxisprojekts werden von den Kunden in Absprache mit der Lehrgangsleitung selbst gewählt.

Ihr Nutzen

Hier beschränkt sich die Wissensvermittlung nicht auf den Powerpoint-Foliensatz des Vortragenden, sondern die Teilnehmer und Teilnehmerinnen **lernen mit allen Sinnen** und werden immer wieder mit authentischem **Best Practice-Material aus der Berater-Praxis** des Trainers versorgt, schauen sich **Videobeispiele** an, hören in **Tonaufzeichnungen** hinein und besuchen einen exklusiv für diesen Lehrgang vorbereiteten „**Kundenkontakt-, Kundenbeziehungs- und Kundenerlebnis-Management-Lehrpfad**“, um effiziente und effektive „Customer Centricity“ und „Customer Experience“ hautnah zu erleben, zu begreifen und zu verstehen.

Nach dem Besuch des Lehrgangs gelingt es dem/der Customer Relationship & Experience Manager:in das eigene Unternehmen erfolgreich zu unterstützen, modernen Anforderungen an die Kundenfokussierung besser zu entsprechen, kundenrelevante Produkte und Leistungen anzubieten, kundennahe Dialoge zu führen und für die entscheidenden Erlebnisse für den Kunden an allen wichtigen Schnittstellen zu sorgen.

Im Lehrgang lernen die Teilnehmer:innen alle wichtigen und funktionierenden Strategien, Mechanismen und Methoden des Loyalitätsaufbaus und des „Community Building“, damit sie nach dem Lehrgang ihre eigenen Mitarbeitenden und Kunden endlich auch emotional an ihre Unternehmen binden können.

Die Prüfung:

Schriftliche Prüfung

Die **Projekt-/Abschlussarbeit** und die **mündliche Prüfung** beziehen die CRM-Situation und die CXM-Voraussetzungen in Ihrem eigenen Unternehmen mit ein und sorgen für Praxisrelevanz von Anfang an.

Der Umfang des schriftlich einzureichenden Praxis-Berichts beträgt 15 Seiten.

Die Praxisarbeit wird am letzten Lehrgangstag beim Lehrgangsleiter eingereicht.

Mündliche Prüfung

- In einer **maximal ¾-stündigen Präsentation** werden die wichtigsten **Erkenntnisse aus dem Praxis-Projekt eines jeden / jeder Teilnehmer:in** vor einer **Jury**, bestehend aus der Lehrgangsleitung und einem/einer Vertreter:in des WIFI OÖ, und vor den Lehrgangsteilnehmern:innen (bei freier Wahl der technischen Medien und der Vortragsmethodik) vorgestellt.
- Anschließend an die Präsentation kann das **Auditorium (Jury + Lehrgangskollegen:innen)** maximal 15 Minuten lang kritische Fragen an den Prüfling richten. Die Moderation dazu übernimmt die Lehrgangsleitung.

Ihr Qualifikationsnachweis:

Zeugnis

Ihr Trainer:



Kursbuchung und weitere Details unter **1727** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

1727 Lehrgang Storytelling

Storytelling- & Content Marketing Manager:in-Kompakt



Alexander Schell

Marketing- und Kommunikationsstrategie, Autor, Redner, Trendforscher und Leiter des Europäischen Instituts für angewandtes Kundenmanagement (eifk) und Geschäftsführer der Schell Marketing Consulting.