

Strategic Business Storytelling

The Art of Telling Stories to Get Results



www.exbase.de

Experience the Power of Storytelling to Persuade and Inspire Employees to Sell and Market Products and Services.

Seminar Leader



Professor Dr. Gordon Adler
Adler Way Communication

Workshop-Topics

- What Is Strategic Business Storytelling?
- The Neuroscience of Storytelling
- The 10 Purposes of Business Storytelling
- Why Tell Business Stories?
- How to Create Effective Business Stories
- Where to Find Business Stories
- Storytelling Practice

Included

- Best Practice Transfer: Learn from Storytelling Leaders and Companies
- Storytelling Practice with Video and Feedback
- Templates for Creating Your Own Business Stories

www.exbase.de/st

DESCRIPTION OF THE WORKSHOP

In recent years, there has been much talk about business storytelling. This is no surprise, since we tell stories to our coworkers and customers all the time – to persuade someone to support our project, to explain to an employee how he might improve, to sell a product or service or to inspire a team that is facing challenges. Storytelling is an essential communication skill, but what makes for an effective, compelling story in a business context? Why should you add strategic stories to your communication repertoire? And how can you improve your ability to tell stories that get results?

Facts and figures and all the rational things that we think are important in the business world actually don't stick in our minds. We are programmed through our evolutionary biology to be both consumers and creators of story. Business storytelling can be taught and learned. In this highly interactive, practical workshop you will learn first-hand how to use storytelling to benefit your business. You will learn how to tell the right story to the right people at the right time to achieve a business purpose.

THEMES OF THE WORKSHOP (1 DAY)

08.30 Welcome and Handout of Course Material

09.00

What Is Strategic Storytelling?

- Narrative
- Internal and External View
- Examples

10.30 Coffee Break

10.45

The Neuroscience of Storytelling

- Why Stories Resonate With Us
- Made To Stick

Business Reasons for Telling Stories

- The 10 Functions of Business Storytelling
- Industries and Contexts

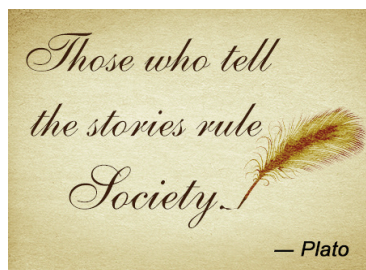
12.15 Lunch Break

13.15

How To Create An Effective Business Story

- Articulate Your Purpose
- Know Your Audience
- Identify Your Message
- 8 Master Storylines for Business Storytellers
- Business Story Templates

14.45 Coffee Break



SEMINAR LEADER



Prof. Dr. Adler has more than 35 years of managerial, operational and academic experience in the US and Europe. He teaches at top business schools on leadership- and corporate communication, strategic storytelling and effective management writing. He has extensive experience facilitating executive development programs and delivering communications products in Europe, Africa, Asia and the USA. Clients of Dr. Adler's company, Adler Way, include more than eighty of the world's leading international companies. Dr. Adler's books include the best-selling «Management Communication» (FT), «Winning at Service: Lessons from Service Leaders», and «Case Writing for Managers: A Survival Guide». Dr. Adler has degrees from Harvard-, Boston- and Stanford University.

15.00

Mining Your Own Story Material

- Where To Find Material for Business Stories
- Using the Language of the Senses (L.O.T.S.)

Storytelling Practice

- Create Your Strategic Business Story
- Practice Your Story
- Coaching and Feedback

17.00 End of Workshop

WHO SHOULD ATTEND

This workshop is designed for anybody who deals regularly with customers, stakeholders, colleagues and superiors – functional and technical experts, team leaders, department heads, divisional managers, mid- and senior managers, senior executives, CFOs, COOs, CEOs and Board members. It is for business people who are looking for an intensive, hands-on, «real-world» experience with storytelling.

LANGUAGE AND COURSE MATERIAL

The workshop will take place in English. Prof. Adler understands and speaks German, so participants may practice their stories in German. All participants will get a "workbook" of information, templates, readings and exercises that they use during the day, and can refer to after the workshop.

THE FOLLOWING WORKSHOPS ARE AVAILABLE AS INHOUSE-SEMINARS:

Communicating Change

Building a Coherent Persuasion Strategy

www.exbase.de/cps

Master Class - Strategic and Impactful Communication

Techniques to Reach Out, Motivate and Inspire

www.exbase.de/sic

Ja, hiermit melde ich mich für folgenden Termin an:

01. Juni 2016, Frankfurt am Main
 30. November 2016, Düsseldorf

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person und Termin **EUR 980** zzgl. MwSt.

Bei gleichzeitiger Anmeldung von mehreren Personen eines Unternehmens für denselben Termin erhält die zweite und jede weitere Person eine **Ermäßigung in Höhe von EUR 150**.

1. PERSON

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

Firma

Strasse, Nr.

Postfach

PLZ, Ort

Land

2. PERSON

Anrede, Titel

Name, Vorname

Position, Abteilung

E-Mail

RECHNUNGSDetails

Bestellreferenz

MwSt.-Nr.

Firma

Abteilung

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

ANMELDUNG

Web www.exbase.de/st
Telefon +49 7531 922 8233
Fax +41 71 677 8701
E-Mail info@exbase.de
Post Exbase
Hindenburgstraße 10
78467 Konstanz
Deutschland

VERANSTALTUNGSORTE

Die Veranstaltungen finden jeweils in zentraler Lage und in gehobenem Ambiente statt. Aufgrund der starken Messeaktivität in Düsseldorf bieten wir den Düsseldorftermin ausnahmsweise in einem nahe am Flughafen gelegenen 4-Sterne „Holiday Inn“ an. Weitere Details senden wir Ihnen rechtzeitig vor den jeweiligen Terminen per E-Mail.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Geltungsbereich
Diese Teilnahmebedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Veranstalter und dem Teilnehmer. Der Teilnehmer erkennt mit seiner Anmeldung diese Teilnahmebedingungen an. Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

Teilnahmegebühr
Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme für eine Person. Sie versteht sich inklusive schriftlicher Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränken zzgl. MwSt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Diese ist direkt nach Erhalt, in jedem Fall vor Eintritt in die Veranstaltung, fällig.

Anmeldung
Die Anmeldung kann schriftlich via Internet, E-Mail, Fax oder per Post oder mündlich per Telefon erfolgen. Sie ist, vorbehaltlich gesetzlicher Widerrufsrechte, verbindlich. Jede Anmeldung erlangt erst durch schriftliche Bestätigung seitens des Veranstalters Gültigkeit. Die Veranstaltungsteilnahme setzt die vollständige Bezahlung der Teilnahmegebühr voraus.

Urheberrecht
Alle im Rahmen der Veranstaltungen ausgegebenen Unterlagen sowie anderweitig erworbene Artikel sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen und anderweitige Nutzung sind schriftlich durch den Veranstalter zu genehmigen.

Rücktritt des Teilnehmers
Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.

Programmänderungen und Absagen
Der Veranstalter behält sich vor, Änderungen am Inhalt des Programms sowie Ersatz und Weglassen der angekündigten Referenten vorzunehmen, wenn der Gesamtcharakter der Veranstaltung gewahrt bleibt. Muss eine Veranstaltung aus wichtigem Grund oder aufgrund höherer Gewalt (kriegerische Auseinandersetzungen, Unruhen, terroristische Bedrohungen, Naturkatastrophen, politische Beschränkungen, erhebliche Beeinflussung des Transportwesens usw.) abgesagt oder verschoben werden, so wird der Veranstalter die zu diesem Zeitpunkt angemeldeten Teilnehmer umgehend schriftlich oder mündlich benachrichtigen. Bereits eingegangene Zahlungen werden für eine zukünftige Veranstaltung gutgeschrieben oder bei einer Terminverschiebung auf den neuen Termin ausgestellt. Kosten seitens des Teilnehmers, die mit der Absage einer Veranstaltung verbunden sind (z. B. Reise- und Übernachtungskosten), werden nicht erstattet.

Haftung
Alle Veranstaltungen werden sorgfältig recherchiert, aufbereitet und durchgeführt. Sollte es dennoch zu Schadensfällen kommen, so übernimmt der Veranstalter keine Haftung für die Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit in Bezug auf die Vortragsinhalte und die ausgegebenen Unterlagen.

Datenschutz
Überlassene persönliche Daten behandelt der Veranstalter in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Sie werden zum Zwecke der Leistungserbringung elektronisch gespeichert. Einblick und Löschung der gespeicherten Daten kann jederzeit gefordert werden. Anfragen bitte per E-Mail an: info@exbase.de.