

스토리텔링 (Story Telling) 프로그램 안내

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”

본 프로그램의 차별성

- 상대방이 저항하는 근본적인 이유와 해결법을 이해하고 체득
- 논리적인 설득을 거부하거나 강하게 저항하는 상대방에게 스토리텔링을 통해 자연스럽게 스스로 설득되도록 만드는 기법을 체득
- 전하고자 하는 메시지가 핵심을 논리가 아니고, 상대방이 감성을 자극하는 스토리에 녹아있게 만드는 기법을 체득
- 스토리를 만드는 프로세스를 체계적으로 연습하고 체득
- 자기 자신을 소개하는 내용을 스토리텔링으로 만들어 전함으로써, 상대방에게 인상적으로 전하고 기억에 오래도록 남도록 만드는 스킬을 체득
- 스토리의 구성을 포함하여 말을 통해 효과적으로 전하는 텔링 기법을 실습을 통해 훈련하고 개인별로 피드백을 받아 역량을 발전시킴
- 교육 이수 후에도, 참가자 스스로 스토리텔링에 대한 자신의 역량을 스스로 향상시킬 수 있도록 체계적인 노하우 전수
- 비즈니스 현장에서 강사가 직접 경험한 풍부한 사례와 노하우 전수
- 강의와 실습의 비율을 3:7로 하여, 참가자들이 충분한 실습을 통하여 필요한 역량 체득
- 강의와 실습을 반복하여, 참가자 모두가 다양하고 충분한 실습을 하여 비즈니스에 필요한 모든 역량 체득
- 고객의 상황과 필요 따라 교육시간과 일정을 커스터마이징(Customizing) 하여 제공
- 짧은 시간에 효과적이고 체계적으로 설득적인 역량을 균형 있게 향상시키도록, 실습에 초점을 맞추어 제공
- 참가자의 실습 장면을 비디오로 촬영하여 개인적인 분석 및 피드백을 제공하여 체계적이고 심층적인 역량 체득
- 교육을 이수하고 나면 업무와 실생활에 바로 활용 가능



“사람들은 자신의 판단에 누군가가 개입하는 것을 싫어하고, 스스로 결정 내리기를 원한다. 그래서 강요나 논증에 의한 설득에 저항한다”

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”

“스토리텔링은 강요(Push)가 아닌, 상대방 스스로 다가오게(Pull) 만든다”

교육 이수 효과

- 상대방의 저항을 사전에 방지하는 스킬 체득
 - 논리보다는 감성을 터치하여 상대방이 스스로 설득되는 스토리텔링 기술 체득
 - 비즈니스나 일상에서 필요로 하는 스토리를 효과적으로 만들 수 있다
 - 자기 자신을 인상적이고 설득적으로 소개하여, 상대방에게 오래도록 기억되게 만드는 스토리텔링 스킬을 체득
 - 말을 통하여 스토리를 효과적으로 전달하는 스킬을 체득
 - 상대방 설득력에 실패하지 않는 기법 체득
 - 고객은 물론 직원과 상사를 효과적으로 설득하는 기술 체득
- 경영진이나 임원들의 경우, 상대방 설득을 위한 스피치나 연설, 프레젠테이션에서 파워포인트의 사용보다는 감정과 마음을 움직이는 스토리텔링이 매우 중요하게 부각되고 있습니다. 따라서, 경영진과 임원들의 경우에도 효과적으로 활용 됩니다.



“사람들은 자신의 판단에 누군가가 개입하는 것을 싫어하고, 스스로 결정 내리기를 원한다. 그래서 강요나 논증에 의한 설득에 저항한다”

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”

“스토리텔링은 강요 (Push)가 아닌, 상대방 스스로 다가오게 (Pull) 만든다”

스토리텔링 (Story Telling) 교육 내용

Day 1 : (8시간)

설득에 저항하는 이유

- 자신만의 믿음 체계(논리, 원칙, 가치)에 대한 이해
- 사람은 자신의 믿음 체계가 일시에 흔들리거나 무시되는 것에 저항하는 이유
- 이미 알고 있는 것도, 누군가가 말하거나 강요하면, 자존심이 상한다
- 사람의 마음은 이성적이고 논리적인 것이 아니고, 감정에 의해 움직이는 이유

스토리텔링의 역할과 차별성

- 친밀감과 신뢰를 만드는 방법
- 강요하지 않으면서 상대방 스스로 결정하게 만드는 스킬
- 진실에 스토리를 입히는 방법
- 스토리를 효과적으로 전하는 스킬

스토리텔링을 통한 설득 프로세스

- 설득 스토리를 만드는 6단계 프로세스
- 바디랭귀지를 통한 설득력 높이기
- 스토리를 만드는 7가지 방법
- 스토리 개발 시 빠지기 쉬운 함정 피하기
- 풍부한 사례를 통한 스토리텔링 체득

Day 2 : (4시간)

스토리텔링 활용법

- 비즈니스별 스토리텔링 활용법
- 상대방이 스스로 설득되는 설득 스토리
- 자기 자신과 상품을 효과적으로 소개하는 스토리텔링

실습을 통한 스토리텔링 스킬을 강화

- 2차례의 스토리텔링 만들기 실습
- 2차례의 스토리텔링 전달하기 실습
- 비디오 촬영을 통한 개인별 맞춤식 피드백
- 스피치 기법과 바디랭귀지 사용법을 동시에 체득



“사람들은 자신의 판단에 누군가가 개입하는 것을 싫어하고, 스스로 결정 내리기를 원한다. 그래서 강요나 논증에 의한 설득에 저항한다”

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”

“스토리텔링은 강요(Push)가 아닌, 상대방 스스로 다가오게(Pull) 만든다”

스토리텔링 (Story Telling) 교육 시간표

	Day 1 (8시간)	Day 2 (4시간)
8:30 ~ 9:30	<ul style="list-style-type: none"> • 설득에 저항하는 이유 • 저항 해결법 • 설득 스토리를 만드는 6단계 프로세스 	<ul style="list-style-type: none"> • 1일차 교육 리뷰 • 스토리텔링 활용의 4가지 사용법
9:30 ~ 10:30	<ul style="list-style-type: none"> • 실습 1 - 설득 스토리 만들기 	<ul style="list-style-type: none"> • 실습 3 - 스토리텔링 (1차)
10:30 ~ 11:30		<ul style="list-style-type: none"> • 실습 4 - 스토리텔링 (2차) • 과정 정리
11:30 ~ 12:30		<ul style="list-style-type: none"> • 스토리텔링의 기능과 역할 • 스토리텔링의 7가지 특징
12:30 ~ 1:30	점 심	
1:30 ~ 3:00	<ul style="list-style-type: none"> • 스토리텔링 사례 연구 • 바디랭귀지 • 스토리를 만드는 7가지 방법 	
3:00 ~ 4:30	<ul style="list-style-type: none"> • 실습 2 - 설득 스토리 만들기 (계속) 	
4:30 ~ 5:30	<ul style="list-style-type: none"> • 스토리 개발 시 주의점 12가지 	

* 본 시간표는 기본 과정이고, 고객에 따라 시간과 내용에 대한 커스터마이징이 가능합니다.