



# Strategic storytelling

## Brengt het verkopen tot leven

### Hout verkoopt makkelijker als klanten even bevlogen zijn met het product als jij. Breng ze die bevlogenheid!

- Heb je het gevoel dat concurreren op prijs jouw product tekort doet?
- Denk je dat de eindgebruiker net als jij van 'hout houdt' ?
- Wil je niks liever dan erkenning voor jouw vakmanschap?

Storytelling draait het verkopen om. Meestal zijn verkooptrainingen gericht op het verkopen van producten. Het verkopen van de 'houtbeleving' is daarin ondergeschikt. Met storytelling keer je het om. Natuurlijk wil je jouw product aan de man brengen, maar dat doe je niet door simpelweg een kozijn, deur of trap te verkopen. Als storyteller verkoop je vakmanschap én liefde voor hout.

Misschien interesseert de aannemer zich daar steeds minder voor, maar de eindgebruiker wordt steeds gevoeliger voor de beleving van hout. Steeds vaker zal de consument in de verschillende koopgesprekken die ze voeren zoeken naar een beleving die beter bij ze past. Die beleving bestaat niet uit levervoorwaarden, afmeting en prijs, maar het is de geur, het uiterlijk, het verhaal achter het materiaal en jullie unieke vakmanschap. De **Vrienden #vanhout-campagne** die via verschillende TV-zenders en on- en offline wordt gevoerd, zal dat de komende tijd helpen aanwakkeren.



### Verhalen die alleen jij kunt vertellen

elk bedrijf heeft zijn eigen historie, zijn eigen passie en daarmee zijn eigen verhaal

In deze verkoopworkshop ga je drie dagdelen zelf aan de slag. Je leert het 'houtproduct' tot leven te brengen door jullie eigen verhaal. Je leert hoe je de klant ertoe kunt bewegen te kopen waar hij zich écht lekker bij voelt. Je leert dat jouw onderscheidend vermogen ligt in het verhaal wat alleen jij kunt vertellen.



## Wat brengt strategic storytelling jou?

Sprekende, verkopende verhalen die echt van jullie zijn

Voor altijd helder hoe jullie jezelf onderscheiden

Meer verkoop van toegevoegde waarde

Zo ziet het programma eruit:

Dagdeel 1	<ul style="list-style-type: none"><li>• Leer de principes achter de lopende <b>Vrienden #vanhout-campagne</b> en leer 180° anders te kijken naar je eigen verkoop!</li><li>• Leer uit andere succesvoorbeelden uit de marketing!</li></ul>
Dagdeel 2	<ul style="list-style-type: none"><li>• Leer de methodiek van de eenvoud en echtheid, door gebruik te maken van je eigen onderscheidende verhaal!</li><li>• Leer jouw DNA toe te voegen aan je product!</li><li>• Leer verkoopverhalen te maken die hierop aansluiten!</li></ul>
Dagdeel 3	<ul style="list-style-type: none"><li>• Leer verhalen te gebruiken in 1-op-1 verkoop en haal daardoor meer uit je gesprek.</li><li>• Leer verhalen te koppelen aan je bestaande marketing en raak mensen in hun hart.</li></ul>

Bedrijven, die vallen onder CAO voor de timmerindustrie, kunnen zich aanmelden via de SSWT.  
De overige bedrijven kunnen informatie opvragen en aanmelden via Censor.