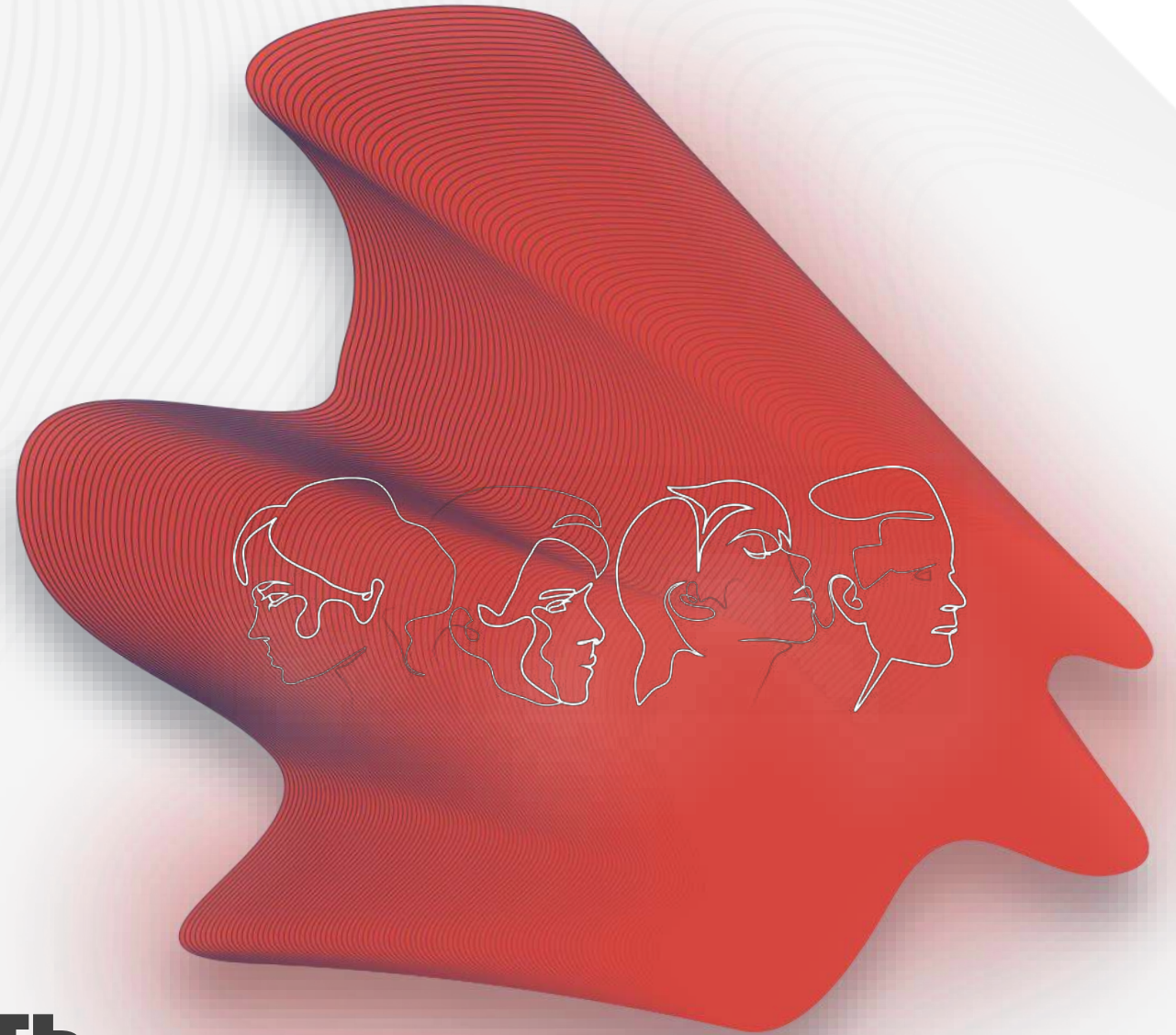


**Артём Мушин-Македонский**

Член совета директоров  
международной группы  
Storytelling In Organizations

**Бизнес-  
сторителлинг:  
как истории  
помогают продавать**





2010/11 BARCLAYS PREMIER LEAGUE

# CHAMP10NS

A green sticky note is pinned to a textured surface with a blue pushpin. The note has the number '13%' written on it in large, bold, black, hand-drawn characters. The note is slightly wrinkled and is placed over a red surface, with a yellow sticky note visible underneath it.

13%

**13% продавцов приносят своим  
компаниям 87% прибыли\***

**\* Данные от 2008 года**



# Майк Босворт

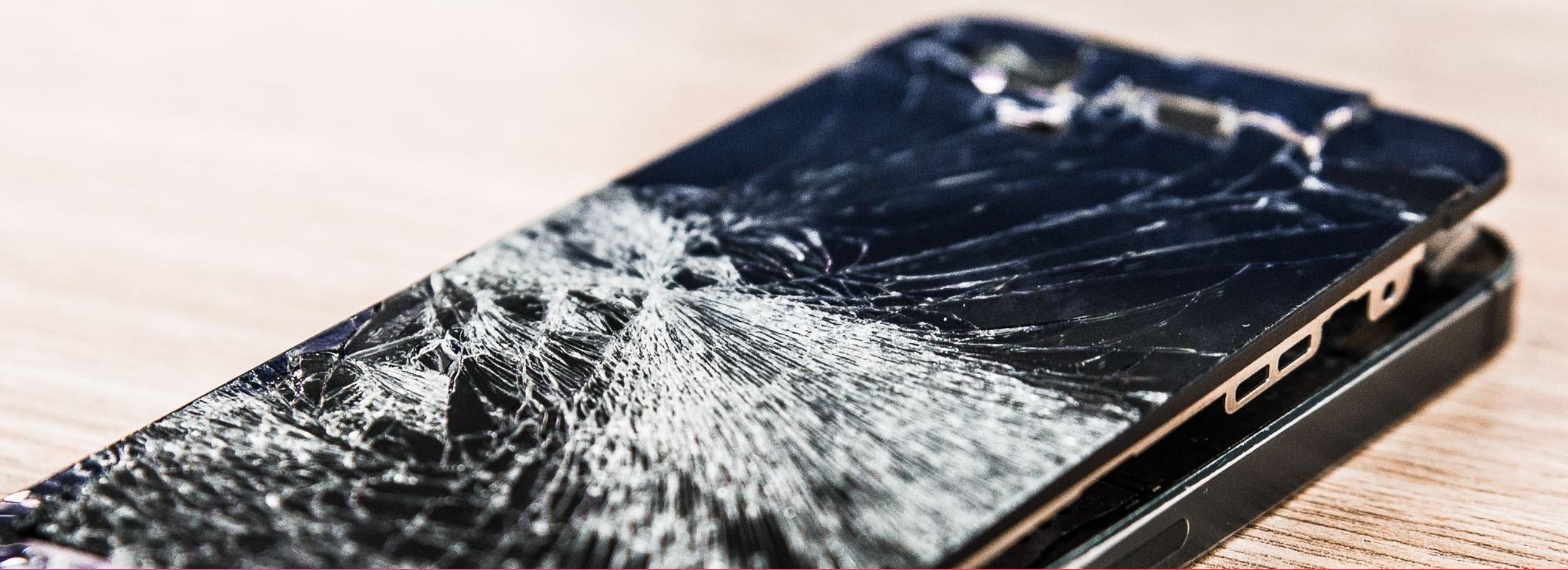
- В продажах с 1976
- Создатель solution selling framework
- Основатель Story Leaders



ХЕГОХ



Спустя 18 месяцев роста результаты  
**ПАДАЛИ** у каждого продавца



**Сторителлинг помогает показать, что  
вы УСЛЫШАЛИ запрос**



**История – идеальный инструмент  
НЕТВОРКИНГА**

”

**Используйте структуру – любую, хоть «Проблема – Решение».**

**Структура не нужна только 13% самородков.**

Как развить  
навык сторителлинга?



”

**В обычной истории герой – компания, продавец или продукт.**

**В великой – клиент.**

Чем великая история отличается от обыденной?

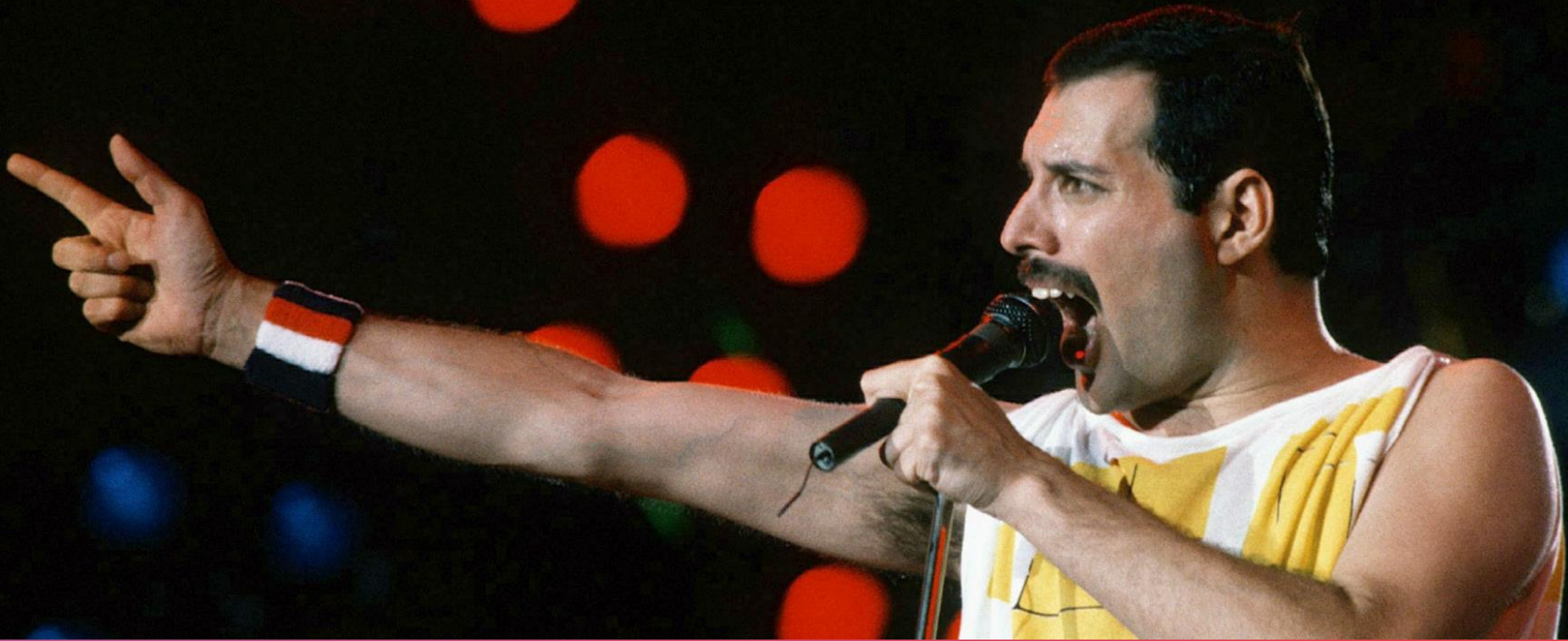


# Пол Ланиган

- В продажах с 1980-х
- Управляющий директор Sandler Training
- Автор «Soft Tales, Hard Asses»



Говори не о проблемах компаний, а  
о проблемах **ЛЮДЕЙ**



**Рассказывай, как делал это в  
ПЕРВЫЙ РАЗ**



Сохраняй **ПРАВДУ** в основе, а не  
в деталях истории

”

**Замечайте истории повсюду и спрашивайте себя: «*Что меня цепляет в этой истории?*»**

Как развить  
навык сторителлинга?

”

**Великая история ощутима в теле.  
Такие случаи, даже небольшие,  
всегда будут сильнее любой мега-  
истории, к которой ты  
безразличен.**

Чем великая история отличается  
от обыденной?



# Майк Адамс

- В продажах с 1980-х
- Основатель Story Leader
- Автор «Seven Stories Every Sales Person Must Tell»





Создайте доверие, запустив  
**ОБМЕН** историй



Дайте клиенту **ОЩУТИТЬ**, что  
значит преуспеть вместе с вами



Придайте **УВЕРЕННОСТИ** с  
помощью истории ценностях

”

**Находите возможности для  
практики – на встречах, созвонах,  
переговорах, везде!**

Как развить  
навык сторителлинга?

”

**В великой истории есть момент, когда всё может пойти плохо или хорошо, и никто не знает, чем всё закончится.**

Чем великая история отличается от обыденной?



## **Женя Дятлов**

- Работает в Ritter Sport
- Сторителлер-самородок
- Талантливый продавец

# Special for PIR:

## Гайд «12 идей для ваших продающих историй»

Ваш Сторителлер,  
Артём Мушин-Македонский

[www.yourstory.tel](http://www.yourstory.tel)

