

Vendepunkts- historien

Brukes i alle presentasjoner der
den kan gjøre en forskjell



Dramaturgi

- ▶ Dramaturgi betyr »Å lede en historie»
- ▶ Vanlig dramaturgi er
- ▶ Etablering av situasjonen
- ▶ Kan være å fortelle om resultatet
- ▶ Bølgedalen ned > Utfordringen
- ▶ Vendepunktet
- ▶ Veien tilbake
- ▶ Resultatet

Retropektivt

- ▶ Sett scenen
- ▶ Fortell hva det handler om
- ▶ Fortell hvordan du har det nå
- ▶ Fortell om hvordan du hadde det da

Så frø

- ▶ Hint til løsningen du har
- ▶ Som er et program, et kurs du selger eller noe de kan laste ned gratis
- ▶ En velformulert vendepunkthistorie gir tilhøreren et bittelite snapshot av det øyeblikket det skiftet, og et fugleperspektiv av hvordan det var føt og hvordan det kan bli

Relevans

- ▶ Historien må være relevant til det du leverer enten det er et kurs, 1:1-coaching, et program eller en bok
- ▶ Dette er de vi kaller strategisk historiefortelling
- ▶ Kunden vil føle at «du er akkurat som meg» - men DU er ekspertene som har gått veien først

Relevans

- ▶ Det må ikke være stort, dramatisk, grusomt
- ▶ Når du forteller historien din, må den relatere seg til din riktige kunde
- ▶ Historien skal være det som skaper en relasjon til kunden
»jeg forstår deg, jeg har gått i dine sko»

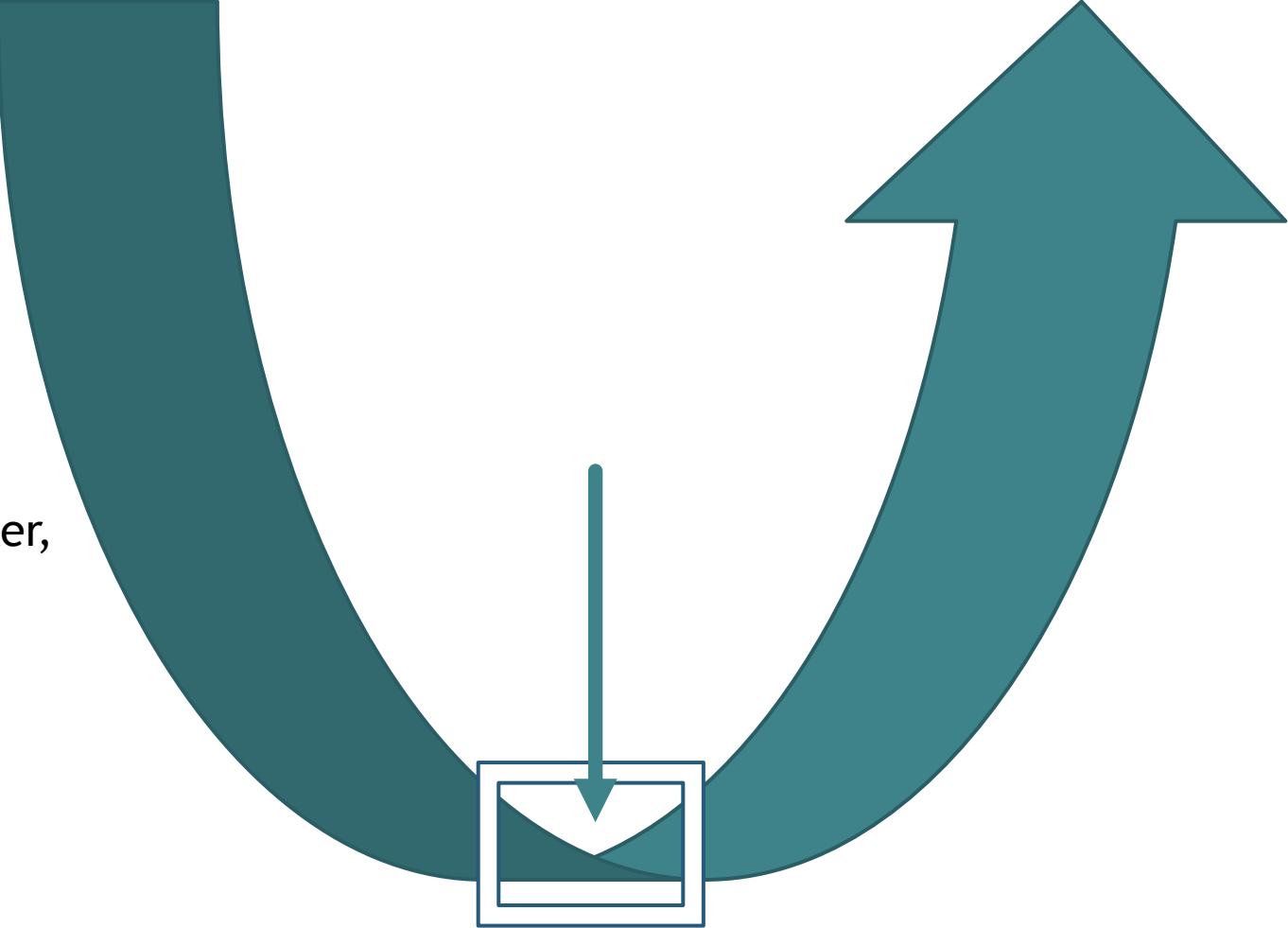
Dramaturgien

Nå-situasjonen
JIPPI!

Håper jeg kan
dele med deg
hvordan det er
Nå

3 - 5 punkter
Om hva de ønsker,
vil ha, vil være

Hvor bra alt er nå
som du ikke må deale
med tingene slik de var



Vendepunktet, når det ikke kunne bli verre,
Hva skjedde som snudde alt?

Dette kan bli DITT vendepunkt

- ▶ Det er en kraftfull måte å skape kunderelasjon på
- ▶ Det er en flott måte å skape et samfunn på (en «tribe»)
- ▶ Det er en fin måte å vise kundene dine at du ser, hører og forstår dem
- ▶ Det er et godt grunnlag å få tilliten du trenger for å kunne selge kursene dine