

# Storytelling Aplicado al Ámbito Comercial.

**Familia profesional:** Gestión comercial - Ventas

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 20 horas

## **Objetivos:**

Con este contenido de curso profesional alumno aprenderá el concepto de Storytelling abarcando aspectos como las claves del Storytelling en diferentes ámbitos (política, publicidad, cine, empresarial), las características del comercial para usar historias en la venta, así como los errores comunicativos y las claves de la Economía Conductual para el diseño de Storytelling que ayuden al comercial a vender.

## **Contenidos:**

### **Unidad 1. Los cimientos**

1. Storytelling aplicado al ámbito comercial: los cimientos
2. Modelos en los que basar el diseño de nuestro storytelling
3. Diseño del storytelling: objetivos y tipos de relatos asociados a esos objetivos
4. Claves a tener en cuenta en el diseño de un storytelling efectivo

### **Unidad 2. Claves del storytelling en ámbitos como la política, medicina, educación y deporte**

1. Claves del uso del storytelling en comunicación política-electoral
2. Claves del uso del storytelling en la medicina
3. Claves de uso del storytelling en educación
4. Storytelling y deporte

### **Unidad 3. Storytelling en el marketing y la publicidad**

1. Storytelling y su impacto en publicidad y marketing
2. Claves para la utilización del storytelling para apoyar la marca y la estrategia de marketing de contenidos de la empresa
3. Beneficios de usar el storytelling
4. Cómo hacer un buen storytelling en el ámbito publicitario

### **Unidad 4. Sesgos mentales**

1. La economía conductual y su relación con las decisiones de compra de los consumidores
2. Sesgos mentales

### **Unidad 5. Conocer al consumidor (buyer persona)**

1. Obstáculo que un vendedor se va a encontrar a lo largo del proceso de venta.
2. Motivaciones de compra del cliente: MICASO

### **Unidad 6. Cliente-narrador**

1. La habilidad de escuchar el relato del cliente
  2. Errores más frecuentes del vendedor que abusa de la escucha superficial
  3. Claves de escucha activa
- 

## Información específica

**“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad”**

**Fecha de inicio y fecha de fin:** Los cursos podrán comenzar cualquier día de la semana, ya que se imparten en la modalidad de teleformación. La fecha de fin dependerá de número de horas lectivas diarias que se programen.

**Metodología:** La METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual.

**Requisitos de acceso:** Para cursar esta formación no es necesario ningún requisito previo de acceso.

**Material necesario para el desarrollo de la formación:** El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manera autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

**Evaluación:** Para la obtención del correspondiente diploma o certificado de asistencia el/la alumno/a deberá realizar al menos el 75 por ciento de los controles periódicos de seguimiento.

**Medios de contacto:** Puede consultar sus dudas por teléfono (930 160 363) o por correo electrónico ([didactic@didacticformacion.com](mailto:didactic@didacticformacion.com))

**Acreditación de los docentes:** Los docentes de este curso cumplen con las prescripciones que se determinan en los certificados de profesionalidad que son similares a los contenidos de esta acción formativa.

**Precio del curso:** El precio final del curso, incluidos todos los conceptos, es de 7,5 € por hora. Se abonará en dos plazos, el primero antes de comenzar el curso y el segundo a su finalización. Cuando se abone el primer

plazo se le dará acceso al alumno a la plataforma de teleformación.

Precio del curso bonificado: 7,5 €/h + 20% empresas de 1 hasta 5 trabajadores, 15% empresas de 6 a 9 trabajadores o 10% para empresas de más de 10 trabajadores por la gestión en la FUNDAE.