

Die fünf Grundregeln des Storytellings

1. Die Story spricht den Kunden an.
2. Die Story ist plausibel.
3. Je mehr Sinne Sie ansprechen, umso besser.
4. Lassen Sie dem Kunden Raum für seine eigenen Bilder, legen Sie ihn nicht zu sehr fest.
5. Lassen Sie Ihren Kunden die »Moral aus der Geschichte«, also die Parallelen zu seiner Situation, selbst ziehen.

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de