

Business Storytelling Mastery

קורס " Business Storytelling Mastery " של מכללת INT נועד להקנות ללומדים בו את הידע המעשי להפוך מסר לסיפור שמניע לפעולה. בעולם העסקי של היום, מי שיודע לספר סיפור בצורה משכנעת הוא זה שמוביל. בין אם אתה מציג למשקיעים, משכנע לקוחות או מניע עובדים לפעולה – הדרך שבה תספר את הסיפור שלך תקבע את רמת ההשפעה שלך. הקורס הזה יעניק לך כלים מעשיים לפיתוח ביטחון עצמי בעמידה מול קהל, בניית נרטיבים חזקים, יצירת עניין מהשנייה הראשונה והתאמת המסר לקהלים שונים. דרך שילוב של תרגולים מעשיים, דוגמאות מעולם העסקים וטכניקות מוכחות, תלמד איך להפוך כל רעיון לסיפור עוצמתי שמייצר תוצאות.

חשוב לדעת!

היקף השעות:

40 שעות אקדמיות

למה ללמוד בINT?

- ✓ תכנים מעולמות ההייטק מונגשים על ידי מרצים בגובה העיניים, תוך שימוש בשיטות מתקדמות מחיי היום יום בעולם ההייטק.
- ✓ רכישת הידע נעשית ע"י הרצאות תאורטיות, בשילוב פעילויות אינטראקטיביות המסייעות בהבנה ובהטמעת החומר הנלמד, תרגול וסימולציות ובאמצעות למידה עצמאית.
- ✓ INT מספקת לסטודנטים את המעטפת המתאימה לחוויית לימודים מיטבית ופרקטית על ידי המרצים המובילים בתעשייה.

זכאות לתעודת גמר מטעם מכללת INT:

קבלת תעודת בוגר קורס מטעם המכללה מותנת בהשתתפות בלפחות 85% מהשיעורים ומעבר כל המבחנים בציון עובר בנוסף לעמידה בתקנון הלימודים.

תוכנית לימודים

עמידה מול קהל, ביטחון עצמי והתמודדות עם פחד במה

- איך לשלוט בלחץ ולדבר בביטחון מול כל קהל
- טכניקות לשפת גוף נכונה, אינטונציה ושימוש בקול
- תרגול מעשי: איך להפוך פחד לביטוי עוצמתי ומשכנע

הכוח של מספרי סיפורים בעולם העסקי

- איך סיפור טוב משפיע על קבלת החלטות ויוצר חיבור רגשי
- הבנת עקרונות הסטוריטלינג והשפעתם על המיתוג והשיווק

ההבדל בין בניית סיפור עסקי משכנע לכל סיפור אחר

- יצירת נרטיב אותנטי וחזק למותג ולמוצר
- מבנה הסיפור: התחלה, קונפליקט, פתרון והנעה לפעולה
-

איך לתפוס את תשומת הלב מהשנייה הראשונה

- טכניקות פתיחה עוצמתיות למצגות, פגישות ונאומים
- יצירת מסר מסקרן ומעורר עניין שמושך את הקהל
- שימוש בהפתעה, רגש, ושאלות פתוחות כדי לייצר חיבור מידי

בניית תוכן ומצגות בצורה הדרגתית לעניין מקסימלי

- התאמת המבנה לזרימה טבעית שמובילה את הקהל שלב אחרי שלב
- שילוב נכון של מידע, גרפיקה, וסיפורים לשמירה על רמת עניין גבוהה
- איך למנוע "עומס מידע" ולוודא שכל מסר נקלט בצורה מיטבית

סטוריטלינג באמצעות נתונים

- איך להפוך מספרים ונתונים יבשים לסיפור מעניין
- שילוב ויזואליזציה של נתונים (גרפים, דשבורדים, אינפוגרפיקות)
- בניית סיפורי נתונים שמשכנעים קהלים עסקיים ומשקיעים

התאמת הסיפור לדרגים השונים של מקבלי החלטות

- זיהוי קהל היעד: בכירים, מנהלי ביניים, עובדים ולקוחות
- התאמת הנרטיב בהתאם לתפקיד – ראייה אסטרטגית מול מבצעית
- שימוש בהוקים, נתונים וסיפורים שונים לכל קהל כדי להניע לפעולה

תרגול מעשי וניתוח סיפורים מצליחים

- דוגמאות מחברות מצליחות ושימושים מעשיים
- סדנאות והתנסות ביצירת סיפורים עסקיים אפקטיביים