

Seminar

Wirkungsvolle Werbetexte



Text wirkt. Überzeugen Sie mit verkaufsstarken Texten für Print und Online.

13./14. April 2011 bei München

5./6. Mai 2011 bei Frankfurt

Ihr Trainer:

Dr. phil. Albert Heiser

Freier Werbetexter, Creative Director, Autor und Hochschuldozent

„Sehr interessant und inspirierend!“

Ute Kaiser, Dick GmbH



Gerne informieren wir Sie über unser Seminar

Wirkungsvolle Werbetexte

Text wirkt. Überzeugen Sie mit verkaufstarken Texten für Print und Online.

Sie verfassen, redigieren oder verantworten ständig Texte, etwa für Anzeigen, Plakate, Kataloge, Flyer, Briefe, Einladungen oder Mailings. Jeder dieser Texte soll gelesen werden. Und jeder dieser Texte soll ein bestimmtes Anliegen verkaufen. Soweit gut. Wissen Sie aber, welcher Ihrer Texte wirklich gelesen wird, warum und wie jemand ihn aufnimmt? Wissen Sie, wie Sie Ihren Leser von Ihrer Idee, Ihrer Botschaft, Ihrem Produkt überzeugen? Antworten darauf und das Handwerkszeug für unwiderstehliche, wirksame Texte erhalten Sie in diesem Seminar.

Trainieren Sie mit Texter-Profi Dr. Albert Heiser, wie Sie sich an die „insights“ Ihrer Leser heranpirschen und aus deren Sicht schreiben. Wie Sie mit kreativen Headlines Aufmerksamkeit auf Ihre Botschaft lenken. Wie Sie den Nutzen Ihres Anliegens, Ihres Produktes oder Ihrer Leistung dramatisieren. Wie Sie nüchterne Fakten komplexer Produkte vereinfachen, mit Spannung versehen und emotionalisieren. Wie Sie Leser mit Sprachbildern an Ihren Text fesseln. Wie Sie die Lesedauer erhöhen, ein „Weglesen“ verhindern und Lesewiderstände beseitigen. Wie Sie passende Tonalität und Textstil finden, um die Wortwelt Ihrer Leser zu treffen. Wie Sie Ihr Textgebilde mit stabilen Argumenten erbauen. Kurz, wie Sie Ihr Anliegen prägnant, lesenswert und überzeugend auf den Punkt bringen.

Melden Sie sich gleich an, die Teilnehmerzahl ist auf maximal 15 Personen begrenzt. Wir freuen uns auf Ihr Kommen oder über Ihre Weiterempfehlung.

Herzlichen Gruß

Florian Lex
Geschäftsführer



Diese Vorteile garantieren Ihnen

ein hochwertiges Seminar:

- Ein Texter-Profi mit langjähriger Seminar-Erfahrung als Ihr Trainer
- Zahlreiche praxisnahe Übungen
- Besprechung eigener mitgebrachter Texte
- Kleine Gruppen durch Begrenzung der Teilnehmerzahl auf maximal 15 Personen

Ihr Seminarprogramm

1. SEMINARTAG

Das Bessere ist der Feind des Guten

- Was bessere Werbetexte von mittelmäßigen unterscheidet
- Schlechter Text, besserer Text - eine Gegenüberstellung
- Beurteilungskriterien für Werbetexte in Print und Online

Wie Sie den Leser abholen und zu seinem persönlichen Berater werden

- Was sind die Insights der Leser?
- Wie sprechen Sie Ihre unterschiedlichen Zielgruppen an?
- Wie treffen Sie die Motive und Einstellungen Ihrer Zielgruppen?
- Wie bauen Sie die Beziehung zu Ihrem Leser auf?
- Warum sind emotionale Texte besser?
- Wie schreiben Sie Texte emotionaler?
- Wie können Sie erzählen statt beschreiben?

Headlines, Slogans. Salz und Pfeffer.

- Beurteilungskriterien guter Headlines, Slogans und Claims
- Wie Ihre Headlines auf Plakaten, in Anzeigen, Flyern, Broschüren und im Web Wirkung entfalten
- Wie Headlines die Aufmerksamkeit steigern und Ihr Versprechen auf den Punkt bringen

Übung: Creative Game Reizwortanalyse als Kreativtechnik zum Schreiben von Headlines und Slogans

Wirkungsvolle Texte für Online-Medien

- Wie unterscheidet sich Online-Text von Text in Print-Medien?
- Wie funktioniert Text Online besser?
- Welche Textstrukturen gelten für Ihre Online-Texte?
- Wie verarbeiten Sie Suchbegriffe und Schlüsselworte im Fließtext?
- Text-Stil Online. Welcher ist der Richtige?
- Die gute Story: auch Online wichtig?

Wie Sie Ihren Schreibstil verbessern und an Aussagekraft gewinnen

- Stilkunde für Ihre Werbepaxis
- Stilvoll: aktive Sprache
- Stillos: Superlative, Worthülsen, Füllworte und der erweiterte Infinitiv
- Wie Sie Adjektive, Verben und Substantive gezielt verwenden
- Wie Sie Rhythmus in den Text bringen
- Wie Sie Abweichung und Regelverletzung zum Gestaltungsprinzip des guten Textes machen

Übung: Kreativtechnik zum Schreiben von Fließtexten

Am Abend des ersten Seminartages lädt market&more Teilnehmer und Trainer zu einem Umtrunk ein. Eine besondere Gelegenheit für Kontakte und Diskussionen im geselligen Rahmen.

Programm

Ihr Seminarprogramm

2. SEMINARTAG

- **Textelemente und Textgestaltung. Wo bitte geht es über Los?**
- Wie Sie Kurztexte virtuos schreiben
- Wie Sie überzeugende Textstrukturen bauen
- Wie Sie „Cliffhanger“ und andere Anschlussverfahren einsetzen
- Wie Sie Anfang, Mittelteil und Ende eines Textes schreiben

Übung: Creative Game Wortschatz-Container

Struktur und Aufbau von Werbetexten. Das Drama nimmt seinen Lauf.

- Wann und warum werden lange Texte gelesen?
- Dramaturgischer Aufbau von Langtexten
- Die W-Fragen für den Einstieg in Langtexte: Broschüren, Produkt- und Datenblätter
- Weshalb die Erzählung besser verkauft als die Beschreibung

Konzeption von Werbemitteln und Textsorten. Jede Textsorte eine Kunstform.

- Wie sind Texte für Plakat, Anzeige, Flyer, Katalog und Broschüre aufgebaut?
- Die gestalterischen Bedingungen für Verkaufsförderung und Promotion

Direct Mail-Texte

- Wie Sie die Leser mit Brief und Mail überzeugen
- Wie Sie Ihren Brief aufbauen
- Wie die Textstruktur Ihres Briefes aussieht
- Was in Ihren ersten Absatz muss
- Wie Ihr Mittelteil überzeugt. Und wie das Ende.

Argumentationstechnik. Der überzeugende Aufbau der Argumente.

- Überzeugen Sie statt zu überreden
- Argumentationsmuster für wirkungsvolle Langtexte
- Für jede Verkaufssituation die richtige Taktik und Argumentation
- Zehn Argumentationsformen, die Sie kennen sollten

Methodik: Präsentationen des Trainers, Übungen und die Analyse mitgebrachter Beispiele finden in Abwechslung statt. Eigene Texte der Teilnehmer werden auf Wirkung und Effektivität hin analysiert und bewertet, konkrete Lösungswege und eventuelle Schwachpunkte werden aufgezeigt.

Zeitraumen:

1. Tag:

- 08.30 Uhr:** Öffnung des Seminar-Counters
- 09.30 Uhr:** Beginn der Veranstaltung
- 13.00 Uhr:** Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Uhr:** Ende des ersten Seminartages
- 18.15 Uhr:** Umtrunk

2. Tag:

- 09.00 Uhr:** Beginn des Seminartages
- 13.00 Uhr:** Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Uhr:** Ende der Veranstaltung

Ihr Trainer:



Dr. phil. Albert Heiser, ist freier Werbetexter, Creative Director und Dozent an der Universität der Künste sowie an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin. Darüber hinaus ist er als Autor tätig. Er verfügt über langjährige Erfahrung als Texter und Creative Director in namhaften Werbeagenturen wie z. B. Ogilvy&Mather (Kunden z. B. American Express, Unilever und Deutsche Bundesbank), Saatchi&Saatchi (Kunden z. B. Microsoft, Pirelli und Jacobs Kaffee) oder Dorland/Grey (Kunden z. B.

Honda, Sony, Volvo und E-Plus). Seit vielen Jahren hält er Seminare zu Themen wie Textgestaltung, Grafik-Design und Werbefilm-Konzeption und -Produktion.

Albert Heiser erhielt zahlreiche Auszeichnungen für seine Arbeiten, u. a. wurde einer seiner Filme als „Bester Unternehmensfilm“ auf dem New York Film Festival ausgezeichnet. Diverse Werke erhielten die „Goldene Pyramide“ verliehen, u. a. 2001 Beiträge für seine Kunden „Grüne Woche“ und BEWAG/Vattenfall.

Inhouse-Training:

Oder interessieren Sie sich für eine maßgeschneiderte Gestaltung des Themas „Wirkungsvolle Werbetexte“ für Ihr Unternehmen? Gerne beraten wir Sie über die Möglichkeiten einer firmeninternen Schulung. Sie bestimmen die Schwerpunkte – wir entwickeln das Seminar, zugeschnitten auf Ihre Anforderungen nach Inhalt, Zeit und Ort. Ihre Fragestellungen werden in das Training einbezogen. Kontaktieren Sie uns, wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot: Tel. 089/76 75 71-0 oder E-Mail: info@market-and-more.de.

„Top Seminar!“

Susanne Peczler, Waldburg-Zeil Kliniken

Wirkungsvolle Werbetexte

Text wirkt. Überzeugen Sie mit verkaufstarken Texten für Print und Online.

Zielgruppen:

- Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel
- Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb, speziell Produktmanagement, Direktmarketing, Kundenservice, CRM, Werbung, PR- und Öffentlichkeitsarbeit, Key Account Management, Neue Medien
- Mitarbeiter aus PR-, Marketing- und Werbeagenturen sowie aus Unternehmensberatungen
- Alle Personen, die verkaufstarke Texte verfassen, redigieren oder beurteilen müssen
- Alle Personen, die sich mit der Frage befassen müssen, wann und wie ihr Text eine gewünschte Wirkung erzielt

Termine und Veranstaltungsorte:



13./14. April 2011 bei München
Holiday Inn München-Unterhaching
Inselkammerstr. 7-9
82008 Unterhaching
Telefon: 089/666 91-0
Telefax: 089/666 91-600



5./6. Mai 2011 bei Frankfurt
Hotel Achat Plaza Frankfurt-Offenbach
Ernst-Griesheimer-Platz 7
63071 Offenbach
Telefon: 069/809 05-0
Telefax: 069/809 05-555

Zimmerreservierung:

Für die Teilnehmer der Veranstaltung stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung, für die bis 4 Wochen (Holiday Inn Unterhaching) bzw. 6 Wochen (Achat Plaza Hotel) vor Veranstaltung ermäßigte Preise garantiert werden können: im Holiday Inn München-Unterhaching zu 117,- € inkl. Frühstück, im Achat Plaza Hotel zu 92,- € inkl. Frühstück. Bitte nehmen Sie die Buchungen direkt im Hotel unter Berufung auf market&more vor.

Der Veranstalter:



market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für:
Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Konferenzen und
Inhouse-Schulungen zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt 1.690,- € zzgl. gesetzl. MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an einer Veranstaltung teilnehmen, wird ab dem dritten Teilnehmer ein Preisnachlass von 15% gewährt. Die Teilnahmegebühr beinhaltet Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Sie ist nach Erhalt der Rechnung fällig und spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von 75,- € zzgl. gesetzl. MwSt. erhoben, wenn die Absage spätestens vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei market&more eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Aus wichtigem Grund kann ein Seminar gegen volle Erstattung bereits gezahlter Gebühren abgesagt werden. Bitte sehen Sie unsere vollständigen AGB unter www.market-and-more.de.

So melden Sie sich an:



089/76 75 71-0



089/76 75 71-22



anmeldung@market-and-more.de

market&more • Sendlinger Strasse 25 • 80331 München



www.market-and-more.de

Wirkungsvolle Werbetexte

Text wirkt. Überzeugen Sie mit verkaufstarken Texten für Print und Online.

Ja, ich melde mich für das Seminar an:

- 13./14. April 2011 bei München
- 5./6. Mai 2011 bei Frankfurt

zum Preis von 1.690,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

market&more

Forum für Wissen in Marketing
und Vertrieb GmbH

Frau Isabel Wittmann
Sendlinger Strasse 25

D-80331 München

Fax: 089/76 75 71-22

1. Person Name Vorname Position

2. Person Name Vorname Position

Firma Beschäftigte

Str., Hausnr.

PLZ, Ort

Tel. Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift