

Seminar

Werbetexten



Text wirkt. Überzeugen Sie mit spannenden, emotionalen und kreativen Texten.

20./21. April 2009 in Nürnberg

13./14. Mai 2009 bei München

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

Werbetexten

Text wirkt. Überzeugen Sie mit spannenden, emotionalen und kreativen Texten.

Sie verfassen, redigieren oder verantworten Werbetexte auf Unternehmens- oder Agenturseite? Zum Beispiel Anzeigen, Plakate, Kataloge, Flyer oder Briefe. Wissen Sie, welche Ihrer Texte wirklich gelesen werden und warum einer besser verkauft als der Andere? Die Antworten, welche Texte wirken und wie sie geschrieben sein müssen, finden Sie in diesem zweitägigen Seminar.

Weitere zentrale Themen und Fragen sind: Wie können Sie die Lesedauer Ihres Anzeigentextes erhöhen? Wie lenken Headlines die Aufmerksamkeit auf Ihre Botschaft? Wie verfassen Sie Katalogtexte, die Leser interessieren und unterhalten? Wie texten Sie Broschüren und Flyer, ohne dass Leser aussteigen? Was macht den überzeugenden und kreativen Werbebrief besonders? Viele Fragen – und noch mehr Antworten.

Trainieren Sie mit dem Texter-Profi Dr. Albert Heiser, wie Sie aus Lesersicht schreiben. Wie Sie den Nutzen Ihres Produktes, Ihrer Marke oder Leistung dramatisieren. Wie Sie Hard Facts komplexer Produkte emotionalisieren. Wie Sie Ihr Anliegen kurz und plakativ auf den Punkt bringen. Erleben Sie die Kraft starker Texte und guter Text-Ideen. Und wie die konsequente Umsetzung zu mehr Freude bei Ihrer täglichen Text-Arbeit führt.

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

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

Programm

Ihr Seminarprogramm

1. SEMINARTAG

Wie Sie mit Briefings die Gestaltung steuern. Die Grundlage für gute Kommunikation legen.

- Wo und warum setzen Sie das Briefing ein?
- Wie schreiben Sie ein aussagekräftiges Briefing?
- Was wollen Sie konkret versprechen?
- Der Unterschied zwischen Feature und Benefit
- Wie steuern Sie interne Kunden, Agenturen oder Freie?

Was mäßige von besseren Werbetexten unterscheidet. Das Bessere ist der Feind des Guten.

- Schlechte Texte, bessere Texte – eine Gegenüberstellung
- Beurteilungskriterien für Headlines, Slogans, Kurz- und Langtexte

Wie Sie Leser abholen und zu deren persönlichem Berater werden. Was sind die Insights, wo liegt der Hund begraben?

- Wie spricht man unterschiedliche Zielgruppen an?
- Wie funktioniert guter Text in der B2B-Kommunikation?
- Wie baut man eine Beziehung zum Leser auf?
- Was sind die Insights der Leser?
- Wie kann man gezielt die Motive und Einstellungen der Zielgruppen treffen?
- Wie schreibt man emotionalere Texte? Erzählen statt beschreiben.

Wie Sie Ihren Schreibstil verbessern und 100% an Aussagekraft gewinnen.

- Stilkunde für die Werbepaxis

- Fördern von aktiver Sprache
- Vermeiden von Superlativen, Worthülsen, Füllworten und erweitertem Infinitiv
- Gezieltes Verwenden von Adjektiven, Verben und Substantiven
- Rhythmisieren der Texte u.v.m

Headlines, Slogans. Salz & Pfeffer.

- Wie Headlines auf Plakaten, in Anzeigen, in Flyern und in Broschüren Wirkung entfalten
- Wie Headlines die Aufmerksamkeit steigern und das Thema auf den Punkt bringen
- Die Abweichung als Gestaltungsprinzip
- Beurteilungskriterien guter Headlines und Slogans

Kreativtechnik zum Schreiben von Headlines und Slogans. Creative Game „Stille Post“.

Textelemente und Textgestaltung. Wo bitte geht es über Los?

- Wie Sie überzeugende Textstrukturen aufbauen
- Das virtuose Schreiben von Kurztexten

Kreativtechnik zum Schreiben von Fließtexten. Creative Game „Wortschatz-Container“.

Briefing Hausaufgabe: eine Textübung

Am Abend des ersten Seminartages lädt market&more Teilnehmer und Trainer zum Sektempfang ein.

Programm

Ihr Seminarprogramm

2. SEMINARTAG

Vorstellung der Textübung

Konzeption von Werbemitteln und Textsorten. Jede Textsorte eine Kunstform.

- Wie sind Texte für Plakat, Anzeige, Flyer, Katalog und Broschüre aufgebaut?
- Die gestalterischen Bedingungen für Verkaufsförderungs- und Promotiontexte
- Wie werden die unterschiedlichen Textsorten strukturiert?

Übung: Texte richtig kürzen

Argumentationstechnik. Der überzeugende Aufbau der Argumente.

- Überzeugen statt überreden
- Argumentationsmuster zur Überzeugung des Lesers
- Für jede Verkaufssituation die richtige Taktik
- Zehn Argumentationsformen, die Sie kennen sollten

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
- „Cliffhanger“ und andere Anschlussverfahren
- Wie bauen Sie Mittelteil und Ende eines Textes auf?

Übung: Texten Sie den Einstieg für einen Langtext und beantworten Sie die W-Fragen

Langtexte für Flyer und Broschüren. Bloß keine Langeweile aufkommen lassen.

- Weshalb die Erzählung besser verkauft als die Beschreibung
- Der Aufbau einer Story, die verkauft
- Emotionale und packende Geschichten schreiben

Übung: Schreiben Sie Mittelteil und Ende eines Textes

Abschlussdiskussion und Happy End

Methodik: Input des Trainers findet im Wechsel mit zahlreichen Übungen statt. Eigene Texte der Teilnehmer werden besprochen und analysiert.

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: Sektempfang

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 „Werbetexten“ 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

Werbetexten

Text wirkt. Überzeugen Sie mit spannenden, emotionalen und kreativen Texten.

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 mit keiner oder geringer Text-Erfahrung, die verkaufstarke Texte verfassen, redigieren oder beurteilen müssen
- Alle Personen mit keiner oder geringer Text-Erfahrung, die sich mit der Frage befassen müssen, wann und wie ihr Text eine gewünschte Wirkung erzielt

Termine und Veranstaltungsorte:



20./21. April 2009 in Nürnberg
 Hotel Schindlerhof
 Steinacher Straße 6-10
 90427 Nürnberg
 Telefon: 0911/93 02-0
 Telefax: 0911/93 02-620



13./14. Mai 2009 bei München
 Holiday Inn München-Unterhaching
 Inselkammerstr. 7-9
 82008 Unterhaching
 Telefon: 089/666 91-0
 Telefax: 089/666 91-600

Zimmerreservierung:

Für die Teilnehmer der Veranstaltung stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung, für die bis 4 Wochen (Hotel Schindlerhof bis 6 Wochen) vor Veranstaltung ermäßigte Preise garantiert werden können: im Hotel Schindlerhof ab 132,- € inkl. Frühstück, im Holiday Inn München-Unterhaching zu 147,- € 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 1.590,- € zzgl. 19% 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. 19% 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 • Dreimühlenstraße 35 • D-80469 München



www.market-and-more.de

Werbetexten

Text wirkt. Überzeugen Sie mit spannenden, emotionalen und kreativen Texten.

Ja, ich melde mich für das Seminar an:

- 20./21. April 2009 in Nürnberg
- 13./14. Mai 2009 bei München

zum Preis von 1.590,- € zzgl. 19% MwSt.

market&more
 Forum für Wissen in Marketing
 und Vertrieb GmbH
 Herrn Daniel Eymer
 Dreimühlenstraße 35
 D-80469 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			