

Der „BESSERE WERBE-TEXT“ SEMINAR

Stand Juni 2012/13

Ihre
wichtigsten
Botschafter sind
Ihre Texte!

Ob Sie in herkömmlich traditioneller Weise Ihre Kundenansprache auf Papier oder elektronisch als Mail versenden – die Ansprache, die Form, vor allem aber die Tonalität, mit der Sie auf Ihren Kunden zugehen entscheidet, ob Sie ihn auch wirklich erreichen.

Mit "ERREICHEN" ist der Zugang in seine emotionale Welt gemeint. Damit Ihnen dies leichter gelingt, dafür gibt es einige Regeln, müssen Sie einige grundlegende Techniken anwenden. Regeln, die Sie lernen und Techniken, die Sie üben können.

Im Seminar Der „BESSERE WERBE-TEXT“

wird Ihnen dieses Wissen vermittelt. Sie erlernen die Basis des erfolgreichen Textens um in Zukunft ganz einfach den „besseren Text“ zu schreiben. Sie legen mit diesem Können den Grundstock für Ihr eigenes Fortkommen. Denn: Wer sich gut und gezielt ausdrücken kann, kommt leichter voran – das gilt im Beruf wie im privaten Leben.

Die Seminarplätze sind begrenzt – melden Sie sich deshalb jetzt sofort an:

Anmelde- und Termin-Hinweise finden Sie auf den Seiten drei und vier dieser Broschüre.



Investieren Sie zwei
Tage in Ihr persönliches
Wissensfundament!



Das Seminar „Der BESSERE WERBE-TEXT“

Vier Themenbereiche die Sie zum Erfolg führen

Sie erhalten nachfolgend einen kurzen Einblick in die Themenfelder des Seminars. Damit Sie die Wissensbereiche kompakt und konzentriert erlernen können, erarbeiten Sie sich die Regeln und Techniken, die Ihnen in Zukunft das erfolgreiche Texten leichter machen. Das alles geschieht mit aufeinander abgestimmten Modulen und in sich ergänzenden Phasen.



AIDA – Das Modell der Werber

Über 100 Jahre jung ist das Modell nachdem auch heute noch erfolgreiche Werbestrategien ausgerichtet sind. Das gilt für Werbetexte genauso wie für Ihren Werbebrief. Sie lernen, was das AIDA-Modell bedeutet, wie es wirkt und wie Sie es anwenden.

Der Wurm muss dem Fisch schmecken

Sie sind der Fischer, Sie werfen den Wurm aus, anbeißen muss der Fisch, in Ihrem Fall der Kunde. Ihr Text soll Ihnen helfen, dass Sie Ihren Kunden richtig ansprechen. Dabei ist es wichtig, dass Sie Ihre Zielgruppe genau kennen und dass Sie deren Sprache sprechen. Nur dann kann und wird Ihr Kunde Sie auch verstehen. Auch hier helfen Ihnen Fallbeispiele aus der Praxis, die Sie alleine und oder in der Gruppe lösen werden.

Warum Sie MICH meiden sollen

Stellen Sie sich vor, Sie haben ein Rendezvous auf das Sie sich schon so richtig gefreut haben und dann schwadroniert Ihr Gegenüber nur von sich, lässt Sie kaum zu Wort kommen. Der ganze Abend verläuft nach dem Motto: „Mein Schiff, mein Haus, mein Auto...“ – Dass diese Fehler in Werbetexten öfter gemacht werden, als den Verfassern bewusst ist, analysieren Sie anhand von Beispielen. Sie lernen, wie Sie richtig formulieren.

Alles was fremd ist, muss raus

Auf den ersten zehn Plätzen der erfolgreichsten Werbeaufträge sind nur deutschsprachige Slogans, Spots und Schlagzeilen zu finden. Der gute Text kommt ohne Anglizismen und Fremdwörter aus und wird dann auch von allen Lesern verstanden. Deutsch ist nun einmal die Muttersprache dieses Landes und die versteht hierzulande jedes Kind. Diese und weitere Weisheiten machen Ihre Texte verständlich.



Jeder dieser Blöcke dauert zwischen drei und vier Stunden. Das Seminar beginnt am ersten Tag um 8.30 Uhr und endet am darauf folgenden Tag spätestens um 15.00 Uhr. Sie erholen sich in den ausreichend bemessenen Pausen und können den Abend für sich alleine oder auch gemeinsam mit den anderen Teilnehmern in angenehmer Atmosphäre - abseits vom Berufsalltag - verbringen.

In Gruppen erarbeiten Sie die Ergebnisse zu den einzelnen Themenbereichen und erlernen im „Lernen durch Tun“ die wichtigen Techniken und Regeln, die erfolgreiche Texter und Werber einsetzen damit ihre Texte wirken. Das in den Workshops erlangte Wissen wird in Diskussionsrunden mit allen Teilnehmern sowie dem Trainer gemeinsam diskutiert, korrigiert und durch neue Vorschläge ergänzt. So lernen Sie selbst dann, wenn die Arbeit der anderen Seminarbesucher analysiert und besprochen wird.

Die Seminargebühr für beide Tage beträgt:

950,00 € (zuzüglich 19% MwSt. = 180,50 €)
Gesamt: **1.130,50 €** pro Person.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bei Buchung eines kompletten Seminars für ein Unternehmen **9.500,00 €** (zuzüglich 19% MwSt. = 1805,00 €)
Gesamt: **11.305,00 €**.

Im Seminarpreis sind die üblichen Seminargetränke sowie Kaffee und Kuchen enthalten. Kosten für Frühstück, Mittag- und Abendessen sowie die Übernachtung trägt der Seminarteilnehmer selbst. Bei Komplett-Buchungen von Firmen verhandelt das dTb gern einen günstigen Paketpreis. Die Abrechnung erfolgt dann direkt zwischen Hotel und buchendem Unternehmen.

Die Seminargebühren sind im Voraus fällig. Bitte überweisen Sie den Betrag erst nachdem Sie Ihre Teilnahmebestätigung durch das dTb erhalten haben.



➔ deutsches Textbüro
➔ Wolfgang Lichtenegger
➔ Eichenstraße 8
Stammham-Appertshofen

Volksbank Raiffeisenbank
Bayern Mitte eG Ingolstadt
BLZ 721 608 18
Konto-Nr. 41 40 42

Buchen Sie noch heute – viele Gründe sprechen für das Seminar: Der „BESSERE WERBETEXT“

Buchen Sie das Seminar Der „BESSERE WERBETEXT“ elektronisch im Internet unter

www.dTb-media.de/Seminare

Die Seminarplätze sind begrenzt. Die Reihenfolge der Anmeldungs-Eingänge entscheidet.

- ▶ 1. Intensives Arbeiten durch die begrenzte Teilnehmerzahl
- ▶ 2. Workshops und Gruppenarbeiten erleichtern das Erlernen
- ▶ 3. Sie lernen durch Analyse und Diskussion
- ▶ 4. Alle Arbeiten werden gemeinsam diskutiert
- ▶ 5. Ein Zertifikat bestätigt Ihre erfolgreiche Teilnahme

- ▶ 1. AIDA – Erfolgsformel der Werber
- ▶ 2. Egotismen vermeiden
- ▶ 3. Warum die deutsche Sprache so wichtig ist
- ▶ 4. Die Gefahr der Negationen
- ▶ 5. Sender und Empfänger
- ▶ 6. Schreiben in Argumentreife
- ▶ 7. Die Sprache Ihrer Zielgruppe
- ▶ 8. Rot, Gelb, Grün – die Text-Ampel

Die Abwicklung der Seminare erfolgt ausschließlich gemäß der Allgemeinen Geschäftsbedingungen(AGB) des dTb, Stand 2011 – siehe www.dtb-media.de



Der Name „deutsches Textbüro“ ist Programm und hat nichts mit „Deutschtümelei“ zu tun. Vielmehr drückt es den Respekt vor der deutschen Sprache aus. Diese garantiert, dass Ihre „Botschaft“ von Ihrer Zielgruppe verstanden wird und somit auch ankommt. Denn im „Land der Dichter und Denker“ wird Deutsch nicht nur gesprochen, sondern auch verstanden.

Die vorläufig geplanten Termine finden Sie auf der Web-Site des dTb unter www.dtb-media.de/Seminare. Hier erhalten Sie auch Informationen über den Tagungsort und über die Hotels in denen die Seminare abgehalten werden. Falls Sie ein komplettes Seminar buchen um mehreren Mitarbeitern das BES-SERE TEXT-WISSEN zu vermitteln, orientiert sich das dTb nach Ihren Wünschen.



Wolfgang Lichtenegger

Eichenstraße 8
 85134 Stammham-
 Appertshofen
 Fon 0840512513034
 Fax 0840512513035

info@dtb-media.de
www.dtb-media.de