

Anmeldung per Fax: +49 931 418-2900

Seminar:

Letzte Chance vor dem Verriss.

Texten für Direct Mail und E-Mail

19. April 2012 in Stuttgart

Ich wünsche Zimmerreservierung von / bis:

Die Teilnahmegebühr für dieses Seminar beträgt 680,- € (zzgl. 19 % MwSt.).

Name Vorname

Firma

Funktion

Straße

PLZ Ort

Telefon Fax

E-Mail-Adresse

Datum  Unterschrift

Anmeldebedingungen

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die allgemeinen Geschäftsbedingungen für Teilnehmer an Veranstaltungen der Vogel Business Media GmbH & Co KG und bestätige, dass ich die Datenschutzbestimmungen zur Kenntnis genommen habe (siehe www.vbm-seminare.de/agb).

Kontakt:

Veranstalter

Vogel Business Media GmbH & Co. KG
Max-Planck-Str. 7/9
97082 Würzburg

Ansprechpartner

Jürgen Dölling
Telefon: 0931/418-2054, Fax: -2900
E-Mail: juergen.doelling@vogel.de



Seminar:

Letzte Chance vor dem Verriss.

Texten für Direct Mail und E-Mail

media-TREFF
Akademie

---> www.media-treff.de/Akademie



Teilnahmegebühr
beträgt 680,- €
 (zzgl. 19% MwSt.)

Letzte Chance vor dem Verriss. Texten für Direct Mail und E-Mail

Seminarinhalte

Sie wollen wirkungsvolle Briefe und E-Mails schreiben, die verkaufen? Sie haben nur eine Chance einen guten ersten Eindruck zu hinterlassen – bevor Ihr Text im Papierkorb landet.

Auf kein Medium trifft das mehr zu als auf Brief und E-Mail. Im eintägigen Seminar erfahren Sie wie man Zielgruppen beim Lesen fesselt, damit der erste nicht der letzte Eindruck ist. Sie lernen dramatische, strukturelle und argumentative Bausteine kennen. In Kreativübungen können Sie die Theorie sofort praktisch umsetzen. Die zahlreichen Tipps und Schreibhilfen werden bei Ihnen und Ihren Kunden positiven Eindruck hinterlassen – von Anfang an.

Tagesprogramm

Grundsatzfragen für Mailings.

Das sind Ihre Chancen.

- Was will ich erreichen?
- An welche Zielgruppe schreibe ich?
- Liest der Empfänger nach dem ersten Gedanken weiter?
- Welcher Punkt und Vorteil ist der wichtigste?
- Kann ich überzeugen ohne zu übertreiben?
- Kann ich Behauptungen beweisen?
- Wie ebne ich dem Interessenten den Weg zum Kauf?
- Gibt es Gründe sofort zu reagieren?
- Drücke ich mich klar genug aus?

Erfolgsfaktoren von Brief und E-Mail

- Die Erfolgsgeschichte über den Nutzen des Produktes
- Die Einleitung sollte Verlangen auslösen
- Der Leser muss begeistert werden

- Die Besonderheiten des Produktes
- Der Wert und Benefit für den Käufer
- Der Beweis für den Erfolg des Produktes oder der Dienstleistung
- Die wirkungsvolle Aufforderung zum Kauf

Textlicher Aufbau und Argumentationstechnik

- Dramaturgischer Aufbau von Mailings
- Storytelling als wirkungsvolles Instrument
- Blickfang in Text und Bild
- Neugier wecken in der Betreffzeile
- Gegenüberstellung von Preis und Leistung
- Abbau von Kaufhemmungen
- Vorweg genommene Einwandbehandlung
- Auffordern zum Handeln
- Response Elemente und Verstärker
- Tonalitäten kreativer Mailings

Sie können geplante Mailings in das Seminar mitbringen oder Arbeiten vorab einreichen und zur Diskussion stellen.

Seminarinformationen

Zielgruppe

Das Seminar wurde für MitarbeiterInnen aus Werbe- und Marketingabteilungen, dem Vertrieb und der Öffentlichkeitsarbeit entwickelt und berücksichtigt die B-to-B und B-to-C Kommunikation.

Ziele

- Beurteilungskriterien für wirkungsvolle Briefe und E-Mails
- Wirkungsvolle Ansprache von Zielgruppen
- Strukturelle Kriterien für den Textaufbau
- Grundlagen für den emotionalen und dramatischen Textaufbau

- Schreibübungen und Kreativtechniken für die Textentwicklung
- Verbesserung des Schreibstils

Seminardauer

9:00 – 17:00 Uhr

Termin 2012

19. April in Stuttgart

Referent



Dr. phil. Albert Heiser studierte Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation, GWK, an der Universität der Künste, UdK, Berlin. Er arbeitete als Werbetexter und Kreativ Direktor bei den Agenturen Ogilvy & Mather, Saatchi & Saatchi, Dorland/ Grey. Albert Heiser wurde für seine kreativen Leistungen vielfach ausgezeichnet. 2001 gründete er das Creative Game Institut. Albert Heiser berät und trainiert bei der Konzeption von Werbekampagnen, dem Management kreativer Prozesse und bei der Text-Konzeption. Buchveröffentlichung: Bullshit Bingo, Storytelling für Werbetexte (2009).

In der Teilnahmegebühr sind enthalten

- Semindokumentation
- Mittagessen
- Pausengetränke und Snacks
- Teilnahmezertifikat

Gerne nehmen wir Ihre Zimmerreservierung vor. Bitte teilen Sie uns dazu bei Ihrer Anmeldung An- und Abreisedatum mit. Die anfallenden Kosten rechnen Sie direkt mit dem Hotel ab.