

open training

## Copywriting

*De mailing ligt op uw bureau. Mooie folder erbij. Alles ziet er gelikt uit en toch ... twijfelt u. Is dit de tekst die de aandacht trekt? Is dit de tekst die de lezer overtuigt? Is dit de tekst die de lezer aanzet tot actie?*

*Verkoopteksten schrijven is een vak. Of het nu gaat om mailings, folders of advertentieteksten. Het vraagt om een scherpe pen. En om een gedurfde en creatieve benadering. De vaardigheid het anders te zeggen: opvallender, overtuigender. U kunt meer dan u denkt. Ontdek het in onze training Commercieel Schrijven!*

### Programma training Copywriting

U leert ...

#### ... hoe u uw lezer prikkelt van begin tot eind

- Zet het koopmotief centraal en niet uw verkoopmotief.
- De approach: uw lezer leest en blijft lezen.
- Een aantrekkelijke stijl, zodat uw lezer niet afhaakt.

#### ... hoe u uw lezer overtuigt

- U laat zien dat u uw lezer heel goed kent en begrijpt.
- U vertaalt uw productkenmerken naar productvoordelen.
- U trekt de lezer over de streep met de juiste backing.

#### ... hoe u een heldere structuur neerzet

- Aandacht, overtuigen, actie: de drieslag die werkt.
- Kopjes en basisuitspraken sturen de lezer.
- De lay-out helpt de lezer uw tekst snel te scannen.

#### ... hoe u verschillende genres inzet

We besteden aandacht aan:

- Brochures
- Webteksten
- Direct mail
- Advertenties
- Offertes
- Wervende artikelen

Let op: Omdat we veel verschillende tekstsoorten behandelen, is het mogelijk dat er overlap is met andere tekstspecifieke trainingen.



## Resultaat van de training Copywriting

### Na afloop van deze training ...

- ... heeft u genoeg zelfvertrouwen om een gedurfde tekst te schrijven;
- ... bezit u de vaardigheden om een tekst professioneel uit te werken;
- ... gaat de respons op uw acties zeker omhoog.

## Doelgroep

### Voor iedereen die ...

- ... regelmatig mailingteksten, advertentieteksten en folderteksten schrijft;
- ... commerciële teksten beoordeelt: u krijgt de criteria waarop u beoordeelt en stuurt;
- ... met lef wil leren formuleren en de lezer wil overtuigen, ook als u minder ervaring heeft.

## Didactiek

### Het gevecht met de prullenbak

Het gevecht met de prullenbak: dat is waar het elke keer weer op neerkomt. Daarvoor heeft u lef nodig. Lef om te prikkelen! Met voorbeelden ziet u hoe lef vorm krijgt op papier. Uiteraard heeft u tijdens deze training veel gelegenheid om dit zelf uit te proberen. U gaat daarvoor aan de slag met uw eigen teksten. Zo ziet u meteen hoeveel lef u eigenlijk hebt!

### + 40 dagen lang gratis tips!

Na de training krijgt u via onze app nog 40 dagen lang elke dag 1 tip die aansluit bij uw training. Deze tip houdt u bewust van wat u hebt geleerd. Het idee hierachter is dat u door nog 40 dagen lang bezig te zijn met het geleerde, de leerstof nog beter 'inslijt' en het effect nog groter wordt!

### + E-coaching

Wilt u na de training nog extra feedback op uw tekst? Dat kan! Stuur een tekst naar de trainer en hij of zij geeft u in een filmpje persoonlijke tips over uw tekst.

### Praktische informatie Commercieel schrijven

Duur:	1 dag, van 9.30 – 16.30 uur
Kosten:	€ 495,- (0% btw)
Inclusief:	lunch, koffie, thee en alle cursusmaterialen
Locatie:	Loo van Eck Pascalstraat 28 in Ede
Data:	actuele data vindt u op onze site

*Schrijf u in en een collega mag mee voor de helft van de prijs!*