

Texten wie die Profis

Kreativ, kurz und kundenorientiert schreiben

Wo Worte selten, haben sie Gewicht.

William Shakespeare

Exposé

Wenn Menschen die richtigen Worte finden, spricht man gerne von einem Talent – und vergisst dabei, dass Texten ein Handwerk ist. Mit klaren Methoden und Wirkprinzipien.

Das Seminar zeigt, wie man starke Texte selbst konzipiert und gibt Kriterien an die Hand, um die Texte anderer objektiv zu bewerten.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Produktmanagement, sowie PR- und Öffentlichkeitsarbeit, die fundierte Methoden beim Schreiben möchten und klare Kriterien, um erfolgreichen Texte zu beurteilen.

Seminarinhalte

Einheiten

Attention please!

Wie Botschaften haften bleiben: Kernaussagen in kreative Headlines übersetzen.

Komma auf'n Punkt: Gedanken in wenigen Worten verdichtet.

Jetzt mal Klartext

Die goldenen Handwerksregeln: 16 Kriterien für verständliche Texte.

Kompliziert verliert: komplexe Sachverhalte einfach erklären.

Wort-Schatz: Dinge präzise auf den Punkt bringen.

Kundenorientiert kommunizieren

Im Kopf des Kunden starten: Insights kennen und adressieren.

Schriftliche Gespräche führen: vom Monolog zum Dialog.

Leser aktivieren: Mehrwerte mit Kunden-Bedürfnissen verbinden.

Vom Baustein zum Aufbau

Was muss rein, was kann raus: die Zutaten starker Texte.

Lies mich: Texteinstiege, nach denen jeder weiterlesen will.

Struktur geben: Spannungsbogen und Dramaturgie eines guten Textes.

Raus mit der Sprache

Angst vorm weißen Blatt? Schluss mit Schreibblockaden.

Weiter im Text: Wie entwickeln sich auch Text-Profis ständig weiter?

Didaktik

Vorab-Analyse der Texte

Unternehmens-Texte vorab einreichen. Die Texte werden analysiert, die Beispiele daraus in den Praxis-Übungen aufgegriffen und überarbeitet.

100% Praxisbezug

Im Seminar arbeiten die Teilnehmer:innen am eigenen Text. Das Gelernte wenden sie in Praxis-Übungen direkt auf ihren Text an.

Kreative Inspiration

Viele anschauliche Beispiele zu jeder Einheit machen Methoden und Kriterien greifbar.

Jede Menge Interaktion

Kreative und interaktive Einheiten sorgen für Abwechslung und Spaß beim Lernen (u.a. Lego, Teamplay, Magic Box...).

Format

Auf das Unternehmen abgestimmt

2tägiges Praxis-Seminar, Online oder Präsenz.

Feinjustierung der Inhalte in gemeinsamer Abstimmung.

Transfer in die Praxis

Praktische Checklisten und Regelsammlungen zum Nachlesen.

Inklusive vorab Text-Analyse, umfangreiche Seminar-Unterlagen und Fotoprotokoll.

Kai Schmelze



Kai Schmelzle

Customer Experience Coach
BDVT Business-Trainer

Kai Schmelzle hat in Tübingen Allgemeine Rhetorik studiert und begann im Anschluss als Texter und Konzeptioner bei JUNG von MATT. Nach sieben Jahren mit Stationen in Stuttgart und Wien verließ er die Agentur mit zahlreichen Auszeichnungen und wechselte als Creative Director zu REINSCLASSEN Hamburg.

Hier war er vier Jahre lang tätig, zuletzt als Executive Creative Director und Leiter der Seminar-Abteilung. Irgendwann hat er sich dann gefragt, wie lange er noch nachts und am Wochenende arbeiten möchte...

Heute ist er Customer Experience Coach bei der Techniker, mit 11 Millionen Mitgliedern die größte Krankenkasse Deutschlands. Kai ist zertifizierter Business-Trainer und seit 2016 Gastdozent für Corporate Language an der Universität Tübingen.

Eine kleine Auswahl seiner Arbeiten findet sich hier www.kaischmelzle.com