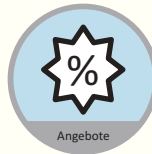


Claudia Bayerl

Ihre Texterfibel für verständliche Texte

Gekonnt **kommunizieren**,
überzeugen und verkaufen

Online und offline



Wie Sie **Texte schreiben**, die **begeistern**
Ein Ausschnitt aus den Texterseminaren

TEXTAKADEMIE
Praxisseminare – Direktmarketing – Beratung

www.textakademie.de

Staatliche Förderungen für Ihre Weiterbildung



Weiterbildung fördern lassen

- Hohe **staatliche** Förderung, ohne Rückzahlung
- Bis zu **100 %** der **Weiterbildungskosten**
- Bis zu 90 % **Gehaltszuschuss** über ca. 14 Monate

Der Staat fördert Ihre Weiterbildung

Bilden Sie sich, Ihre Kollegen und Mitarbeiter in den Bereichen Kommunikation & Digitalisierung weiter. Der Staat **fördert** Ihre Weiterbildung und Ihr Gehalt über ca. 14 Monate. Auf die Förderungen haben Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch. **Pro Teilnehmer** erhalten Sie ca. **80.000 € Förderung**:

Weiterbildungskosten

bis zu **100 %**



ca. **20.000 €**

Förderung

Gehaltszuschuss über 14 Monate

bis zu **90 %**



ca. **60.000 €**

Förderung



Bis zu **100 %**
Förderung der
Weiterbildungskosten



Bis zu 90 %
Gehalts-Zuschuss
über 14 Monate



Inkl. persönlichem **Coach**
täglich über 14 Monate
für Umsetzungs-Erfolg

So erhalten Sie Ihre Förderung



Scannen Sie den **QR-Code** und erfahren Sie, welchen Anspruch Sie haben.

Die Textakademie prüft, **was Ihnen zusteht** und berät Sie konkret.
Kostenlos und **unverbindlich**. **Melden Sie sich** einfach direkt unter:
☎ 0821 / 41 90 360 oder @ info@textakademie.de

Der Inhalt: Das erwartet Sie

Impressum / Vorwort 2+3



So führt Kommunikation 4

Der Dreiklang des Erfolgs / Die Macht des Textes / Die Bedeutung der Kommunikation / Informations-Überflutung

Die Klartext-Methode der Textakademie:



1. Methode Blickführung 11

2 Sekunden entscheiden, ob **gelesen** wird. Mit der Blickführung legen Sie **die erste Spur** und geben vor, was wahr- und **aufgenommen** wird.



2. Methode Textkonzept 15

Erfolgreiche Texte entstehen nach einem klaren **Konzept**. So **entwerfen** Sie **Texte**, die **wirken**. Dieser Fahrplan macht Ihre Inhalte verständlich.



3. Methode Redigieren 19

10 Schritte optimieren Ihren Text so, dass jedes **Wort führt**. So bringen Sie Ihre Aussagen auf den Punkt.



4. Methode Vorteile 23

Wir **lieben Vorteile** und sind ständig auf der Jagd nach ihnen. Vorteile müssen als solche **eindeutig** zu erkennen sein.



5. Methode Headlines 27

Das Headline-Texten ist die **Königsdisziplin**. Eine gute Headline begeistert, sorgt für **Leseschwung** und hohe **Aufmerksamkeit**.



6. Methode Text-Optimierung 31

Der Feinschliff für Ihren **Text**. Diese Methode macht Ihren Text **lebendig**, **bildstark** und **persönlich**.



Text-Qualifikation 35

Qualifikation zum Digitalisierungs- und Kommunikations-Experten | Staatliche Förderungen | Ihr persönlicher Coach | Virtuelles Texterseminar | Inhouse-Seminar | Online-Seminare | Ihr Textertipp

Impressum und Kontakt

Herausgeber der Texterfibel

Textakademie GmbH – Claudia Bayerl



Textakademie GmbH
Walter-Oehmichen-Weg 6
86150 Augsburg



Tel.: 0821 / 41 90 360
Fax: 0821 / 56 777 64



www.textakademie.de:

Seminare für: verständliche Texte, digitale Kommunikation und Digitalisierungsdialoge.

www.weiterbildung-förderung.de:

Sparen Sie bis zu 100 % der Weiterbildungskosten und bis zu 90 % der Gehaltskosten für 14 Monate.

www.e-learning-academy24.com:

Über 60 Online-Seminare für Ihre berufliche Weiterbildung mit Themen für alle Abteilungen.



info@textakademie.de
info@wb-f.de (info@weiterbildung-förderung.de)
info@ela-24.de (info@e-learning-academy24.de)

© Claudia Bayerl

Nachdruck und Reproduktion jeder Art, auch auszugsweise, nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Autors und der Textakademie GmbH.

ISBN 978-3-9816035-6-9

Preis: 10 €

Bildnachweise:

S. 36: Yurchanka Siarhei/Shutterstock.com, S. 38: Billion Photos/Shutterstock.com, U3: LookerStudio/Shutterstock.com, Andrii Yalanskyi/Shutterstock.com, mrmohock/Shutterstock.com, ra2 studio/Shutterstock.com, oatawa/Shutterstock.com, Rawpixel.com/Shutterstock.com

Liebe Leserin, lieber Leser,



die **Kommunikation** ist das **Bindeglied** zwischen uns Menschen. Unsere Fähigkeit dazu entscheidet häufig über unseren beruflichen und privaten **Erfolg**. Die **Anforderungen** an unsere **Texte** haben sich allerdings deutlich **gesteigert**. Jetzt ist die **Präzision** eines jeden **Wortes** gefordert.

Der **Wettkampf** um die **Aufmerksamkeit** unserer Kunden ist täglich eine neue **Herausforderung**. Heute sind Ihre Kunden **Informations-Jäger**. Sie sind auf der Suche nach Produkten, **Vorteilen** und klaren Aussagen.

In Ihrer **Texterfibel** haben wir Ihnen die wichtigsten **Regeln** für Ihre schriftliche **Kommunikation** zusammengefasst. Mit **6 Methoden** und Checklisten aus unseren Texterseminaren verfassen Sie **erfolgreiche Texte**. Sie bringen Ihre Aussagen auf den Punkt und führen den Leser gekonnt zur gewünschten Reaktion.

Damit **begeistern** und überzeugen Sie Ihre Empfänger und **verkaufen** Ihre **Produkte** besser.

Ich wünsche viel Freude beim Lesen
Ihre

Claudia Bayerl
Geschäftsleitung Textakademie GmbH



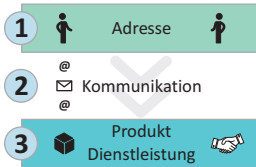
Wie Texte heute gelesen werden.

So führt Kommunikation

Die **Kommunikation** und unsere Aufmerksamkeit haben sich durch das Internet **grundlegend geändert**. Das hat **Auswirkungen** auf unser berufliches und privates Leben. Hier haben wir für Sie die **neuen Herausforderungen zusammengefasst**:

- Der Dreiklang des Erfolgs
- Die Macht des Textes
- Die Bedeutung der Kommunikation
- Informations-Überflutung

Der Dreiklang des Erfolgs



Das **Unternehmens-Ziel** ist es, Umsatz, Gewinn und **Marktanteile** zu **vergrößern**. Dafür müssen **drei Erfolgsfaktoren** permanent optimiert werden.

1. Adresse

Heute begegnen Sie Ihren Kunden und Interessenten zu **80 % schriftlich** und überwiegend **online**. Die Adresse und das Wissen über Kunden müssen heute nach klaren Datenschutz-Richtlinien verwaltet werden. Aber egal wie groß die Datenbank auch ist: Hinter jeder **Adresse** steht **ein Mensch**.

2. Kommunikation: Das Thema Ihrer Texterfibel

Die **Qualität** einer **Beziehung** hängt zu einem erheblichen Teil von der **Kommunikation** ab. Über sie werden **Bindungen** aufgebaut, gehalten, **intensiviert** und zur gewünschten Reaktion geführt.

Die Kommunikation soll:

- **verständlich informieren** und **führen**,
- bestehende **Kunden** stärker **binden**,
- neue Kunden gewinnen.

3. Produkt / Dienstleistung

Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung muss **online erlebbar** sein. Viele hochwertige Produkte zeigen ihre Stärke nicht ausreichend über ein Foto. Den **Qualitätsunterschied** muss die **Kommunikation liefern**. Denn ein Produkt ist nur so gut, wie der **Text** es vermittelt.

Die Macht der Worte: Im Netz regiert der Text

Das Kaufverhalten hat sich grundlegend gewandelt. **Früher** wurden Fragen per Telefon oder im persönlichen Gespräch geklärt. Der **Kunde** war stärker **abhängig** von seinen **Lieferanten** und Anbietern. Weil:



- Der Kunde unsicher war.
- Er **nicht** so einfach andere Lieferanten fand.
- **Preisvergleiche** schwieriger waren.
- Er nur einen **begrenzten Informations-Zugang** hatte.

Fazit: Der **Kunde** war seinen Lieferanten weitgehend **treu** und die **Kundenbindung** war **stabil**.

Heute ist der Kunde autonom und wechselbereit

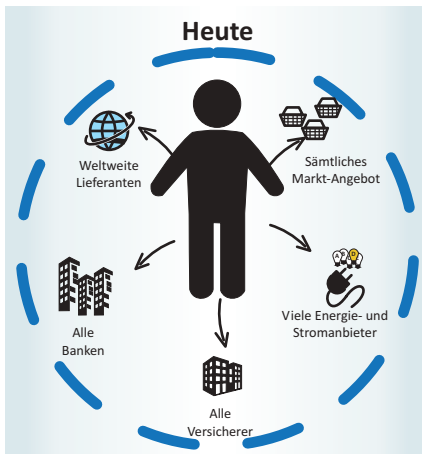
Im Zeitalter des **Internets** steht unserem Kunden das **Weltwissen** jederzeit zur Verfügung. Mit einem Klick erhält er:

- Weltweite **Produktvielfalt**, Lösungen für Probleme, Konditionsübersicht, Preisvergleiche und Detailwissen.
- Zu **80 % informiert** man sich heute im Netz **schriftlich**.
- Nur noch **20 % persönlich** per Telefon oder Vis-à-vis.



Durch diese **Autonomie** und Unabhängigkeit von seinem Lieferanten hat sich auch das **Verhalten** des Kunden grundlegend **verändert**.

Heute ist der Kunde ein **Informationsjäger**. Seine Lieferanten-Treue nimmt ab. Er kauft sogar bei Anbietern, die er gar nicht persönlich kennt, wie z. B. Amazon.



Heute ist:

- der **Preis-Vorteil** wichtiger als die Lieferanten-Beziehung,
- der **Markt** und das Angebot **größer**, aber auch **anonymer**,
- Kundentreue rückläufig,
- ein Anbieter-**Wechsel selbstverständlich**,
- die Suche und die **Jagd** nach den **besten** Produkten und **Vorteilen** stark ausgeprägt.

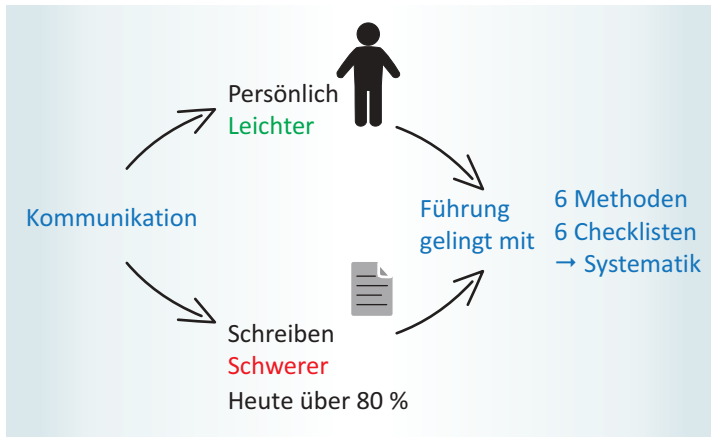
Einkaufszentrum Internet

Im **Internet herrscht der Text**. Auf **Bildern** kann man zwar das Produkt, nicht aber dessen **Qualität** erkennen. Dies muss der **Text** übernehmen. Im Netz entscheidet zu **80 %** der **Text** über den **Verkauf**. Dieser muss das Thema und den Vorteil schnell transportieren.

Im Internet ist der Text Ihr Verkäufer. Wer dies vernachlässigt, verliert zunehmend Marktanteile. Ein **Kommunikations-Experte** hingegen wird zusätzliche Märkte und Kunden **gewinnen**.

Die Bedeutung der Kommunikation

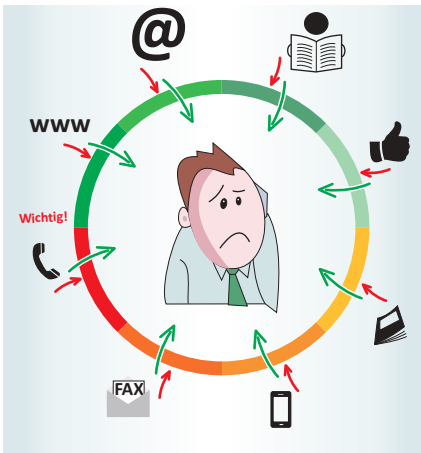
Ob persönlich, offline oder online: Jedes Wort zählt. Ab dem 2. Lebensjahr **trainieren** wir das **Gespräch**. Das Vis-à-vis **stimuliert** dabei unser **Gehirn**. Ab der Schulzeit **schreiben** wir. Dies allein reicht heute nicht mehr. Die **Informations-Flut** fordert eine neue Fähigkeit: Jedes **Wort** muss auf den **Punkt kommen**.



Doch für **Sprechen** und Schreiben sind unterschiedliche **Gehirnregionen** zuständig. Deshalb erklären wir jemandem persönlich etwas leichter, als es **präzise** zu **schreiben**. Häufig will Kommunikation **führen**: Zu einer Information, einer Reaktion oder einem Kauf.

Je knapper wir die **Inhalte** auf den **Punkt bringen** müssen, desto größer ist die **Herausforderung** für den Absender. Eine Informations-Überflutung zu vermeiden, stellt höchste Ansprüche an den Verfasser. Um dies zu meistern, haben wir für Sie die **Klartext-Methode** entwickelt. Mit **6 Methoden** und Checklisten optimieren Sie **systematisch** und führen Ihre Empfänger klar.

Informations-Überflutung



Heute liegt Ihnen das **Weltwissen** nicht nur zu Füßen, Sie tragen es in Ihrer **Hosentasche!** Das hat viele Vorteile, bedeutet aber auch eine permanente **Informations-Überlastung.**

Eine Studie belegt, dass man bei einem Spaziergang durch eine Großstadt ca. **6.000 Eindrücke** aufnimmt. Davon werden jedoch lediglich **drei abgespeichert.**

Ähnlich verhält es sich mit den **Botschaften**, die wir täglich erhalten. Nur **0,02 %** der Informationen nehmen wir davon **bewusst wahr.**

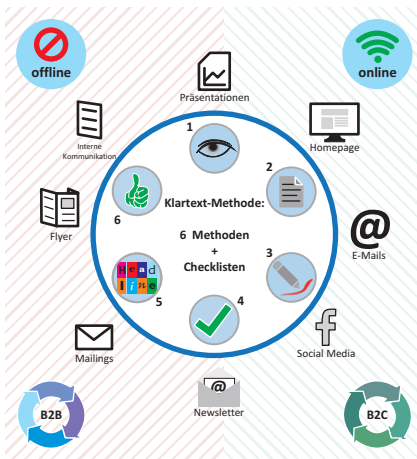
Doch 99,98 % der Informationen landen im Papierkorb. Ob wir eine Information aufnehmen, **liegt am Absender.** Wer die wahrnehmungspsychologischen **Regeln befolgt**, durchdringt den Gehirn-Filter des Empfängers.

Wer bei seinen Botschaften nur Ordnungs- und Designkonzepten folgt, gibt die Führung ab. Wenn Sie die 14 Regeln der **Wahrnehmungs-Psychologie** beachten, **gewinnen** Sie die **Aufmerksamkeit** Ihrer Leser. Dann gehören Sie zu den 0,02 %, die wahrgenommen werden.

Die Klartext-Methode bringt **Struktur** in den Text-Alltag

Jeder Mitarbeiter im Büro ist täglich ca. 3 Stunden mit Schreib-Arbeit beschäftigt. Je nach Position und Abteilung sind das unterschiedliche Text-Arten. Was aber immer gilt: Alle Texte sollen vom Adressaten nicht nur gelesen werden, sondern auch informieren, führen und überzeugen.

Die **Klartext-Methode** meistert **Texte** aller Art



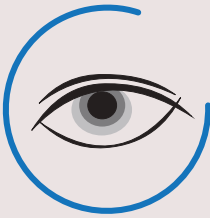
Mit 6 Methoden und **Checklisten** kommen Sie schneller zur ersten Text-Idee und gezielt zum gewünschten **Ergebnis**.

Ihre **Texterfibel** gibt Ihnen eine nützliche **Zusammenfassung** der Klartext-Methode:

1. Blickführung
2. Textkonzept
3. Redigiersystem
4. Vorteils-Pyramide
5. Headline-Matrix
6. Optimierungs-System

Mit der Klartext-Methode:

- **führen** Sie Ihren **Leser** gekonnt zur gewünschten Reaktion,
- formulieren Sie **klare** und verständliche **Aussagen**,
- **steigern** Sie Ihre Response- und **Klickraten**,
- **erhöhen** Sie Ihre Besuchs- und **Verkaufszahlen**.



Der erste Eindruck entscheidet,
ob Ihre **Texte** gelesen werden.

1. Blickführung

Lesen fängt mit dem **Betrachten** an. Wer weiß, wie gelesen und betrachtet wird, führt den Leser gekonnt: Durch den Text, zum Ziel, zum Klick.

2 Sekunden entscheiden, ob aus dem Betrachter ein Leser wird.

Klartext-Methode:

- 1. Methode:** Blickführung – **14 Regeln** für Bild- und Text-Konzeption
- 1. Checkliste:** **Wahrnehmungs-Test**

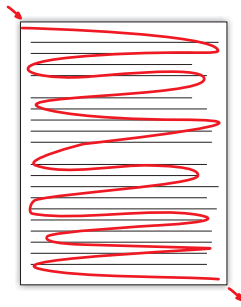
Lesen fängt mit dem Betrachten an

Bevor wir lesen, **betrachten** wir nahezu jeden Text. Dies dauert durchschnittlich **2 Sekunden**. Danach entscheiden wir: **lesen** oder **Papierkorb**. Die Betrachtungsphase ist ein Prozess, den der **Versender** klar **steuern** kann.

Wahrnehmung vor Ordnung

Der Text wird oft nach einem **Ordnungsprinzip** oder nach einem **Design-Geschmack** erstellt. Ein guter **Text folgt** jedoch wahrnehmungs-**psychologischen** Grundsätzen. Daraus haben wir 14 **Grundregeln** in der Methode der Blickführung entwickelt:

1. Regel: So liest und betrachtet unser Gehirn



Lese- und Betrachtungslinie

Wir schreiben ...

- von **oben** nach **unten**,
- von **links** nach **rechts**.

Allerdings werden Texte nicht Wort für Wort gelesen. Nahezu jeder Text wird vorab kurz **überflogen**.

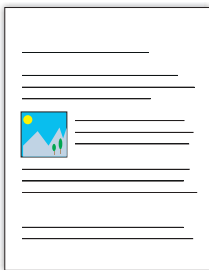
Bevor der ganze Text gelesen wird, sucht unser Gehirn die Antwort: Brauche ich das? Lohnt sich die Lektüre? Welche **Vorteile** habe ich? Gerade einmal **2 Sekunden** dauert die durchschnittliche **Betrachtungsphase** für nahezu jeden Text. Immer gilt: Zuerst betrachten wir, dann lesen wir.

Der **Leser** muss **schnell verstehen**:

- ① Worum es geht.
- ② Wo sein Vorteil ist.

Die **Blickführung** Ihres **Lesers** müssen Sie **steuern**. Ein kluger Absender führt den Leser in 2 Sekunden wie ein Lotse zum Lesen. Er liefert gekonnt eine Informations-**Sinn-Kette** oder eine Vorteils-Sinn-Kette. Eine Sinn-Kette besteht darin, dass alle Fettungen hintereinander einen **Informations-Überblick** ergeben.

2. Regel: Bild vor Text



Bilder, Buttons, Icons oder Grafiken werden **vorrangig betrachtet**.

Wichtig dabei ist, die Gestaltungsregeln zu beachten und anzuwenden. Entscheidend dabei ist die **Position** des **Bildes**. Diese **muss** der Kommunikation und den

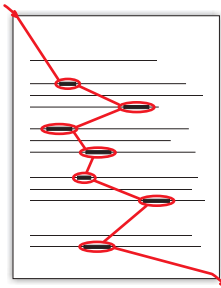
wahrnehmungspsychologischen **Regeln folgen**. Sonst verlieren Sie die Kontrolle und **Führung** in der Kommunikation.

Beim Bild geht es um:

- Richtige **Position** online + offline **Bild immer links**.
- **Bild** und **Text** sinnvoll miteinander zu **verknüpfen**.
- Bild-Auswahl und **Präsentation**.
- Bild-**Aussage**.

Eine Studie belegt: 96 % der Veröffentlichungen missachten die 14 Regeln der Blickführung und verlieren den Leser.

3. Regel: Hervorhebungen vor Normaltext



Hervorhebungen wie zum Beispiel **Fettungen steuern** gezielt:

1. Wo Ihr **Auge** **hinght**.
2. Welche **Informationen** Sie **aufnehmen**.

Hervorgehobene Wörter sind **Ankerpunkte** für das Auge.

Beachten Sie **Folgendes**:

- Pro Seite sind **10 Fixationen** (Augenhaltepunkte) in **2 Sekunden** erfassbar. Diese sind die **Summe** aus **Bildern** und **Hervorhebungen**.
- Eine **Hervorhebung** ist **2-3 cm lang**. Das entspricht einem lesbaren Augenhaltepunkt.
- Die **Summe** der Hervorhebungen **ergibt** eine Vorteils-/ oder **Info-Sinn-Kette**.

Wenn Sie alle **14 Regeln** verstehen und anwenden, dann:

- ist in **2 Sekunden** Ihre Kern-Botschaft übermittelt,
- werden Ihre Nachrichten um bis zu **80 %** mehr **gelesen**,
- bieten Sie in 2 Sekunden eine **Vorteils-/Info-Sinn-Kette**.



Mit dem **Textkonzept** beginnen **Texte** von Anfang an **durchdacht**.

2. Textkonzept

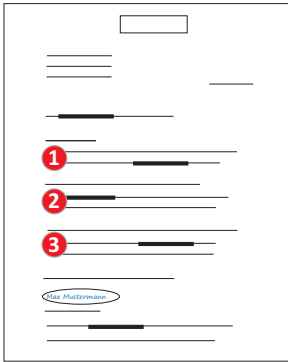
Erfolgreiche Texte entstehen nach einem klaren **Konzept**:
Denken Sie **Leserfragen** voraus und bringen Sie Ihre **Aussagen** klar und präzise **auf den Punkt**.

Klartext-Methode:

2. Methode: Textkonzept – 8 **Leserfragen-Modelle**

2. Checkliste: **Verständlichkeits**-Prüfung

Wie Sie **Texte** entwerfen, die **wirken**



Wie auch im persönlichen Gespräch hat der **Leser Fragen**. Da der Verfasser diese nicht unmittelbar beantworten kann, muss das der **Text übernehmen**. Das klappt, wenn Texte als **vorausgedachte Gespräche** konzipiert sind.

Damit Texte ähnlich stark wie ein persönliches Gespräch wirken, muss der **Versender** den **Dialog vorausdenken**.



Die sogenannten **Leserfragen** müssen vorab in einem Textkonzept **stichpunktartig** beantwortet werden. Daraus ergibt sich der rote Faden der **Verständlichkeit**. Dieser zieht sich durch den Text, verleiht ihm Struktur und Aussagekraft.

Stichpunkte sind der erste Schritt für **verständliche Texte**

Verständlichkeit und Klarheit der Aussagen erreichen Sie mit vorab festgelegten **Stichpunkten**. Besonders wichtig ist das bei:

- **schwierigen** + komplexen Inhalten,
- **technischen** Themen,
- komplizierten Abläufen.

Anschließend **besprechen** Sie Ihre **Textkonzeption** mit Ihren Kollegen. Diese **Überprüfung** dauert ca. 5 Minuten. Jetzt erst verfassen Sie einen **Rohtext**, in dem Sie Ihre Stichpunkte **ausformulieren**.

Je nach Kommunikationsmittel müssen Sie die entsprechenden **Leserfragen** im Vorfeld klar **beantworten**, um den **Leser** gekonnt zu **führen**.

Ihr **Gehirn** braucht im Vorfeld einen **Fahrplan**

Im Schreibprozess kann ein **roter Faden** nicht strukturiert und logisch aufgebaut werden. Beim Denken und **Sprechen** ist eine **andere Gehirnregion** aktiv als beim **Schreiben**. Deshalb ist es wichtig, dass Sie vor dem Schreibprozess **schriftlich** Ihre **Stichpunkte** in eine **verständliche** und klare **Struktur bringen**.

Auf gedachte und gesprochene Informationen kann Ihr Gehirn im Schreibprozess nicht zugreifen. Die **Stichpunkte** müssen an den richtigen Stellen die **Leserfragen beantworten**.

Im Texterseminar haben wir für Sie über **8 Modelle** vorbereitet. Damit antworten Sie auf die Leserfragen an der richtigen Stelle.

Mit diesen **Modell-Vorlagen** können Sie **Textkonzepte** schnell erstellen für:

- Homepage
- Newsletter
- Bericht und Protokoll
- Verkaufstext
- Informationstext
- Interne Kommunikation
- Presstext
- Korrespondenz
- Präsentation

Denken Sie immer daran: Ihr Empfänger muss **jeden Satz** leicht und **klar verstehen**. Nur dann können Sie ihn informieren und führen.



Häufig besteht ein **Dialog** aus **drei Bestandteilen**:

- 1 Nennen Sie **Grund** und **Thema** Ihres Textes. Hier **informieren** Sie Ihren Leser, um was es geht.

Die Leserfrage lautet: „**Um was** geht es?“.

- 2 Zeigen Sie dem Leser seine **Vorteile**.

Der Leser fragt sich: „**Was habe** ich **davon**?“.

- 3 Führen Sie Ihren Leser zur **gewünschten Reaktion**.

Die Leserfrage hier lautet: „Was soll ich **tun**?“.



Gehen Sie niemals in den **Schreibprozess**, ohne vorher Ihren roten Faden in **Stichpunkten** festgelegt zu haben. Es gibt viele stilistisch gute Texte, denen die klare Aussage und Verständlichkeit fehlt.

Wenn Sie die **Textkonzeption** bewusst anwenden:

- Sind Ihre **Aussagen** klar und **verständlich**,
- folgen Ihre Texte einem **strategischen** Kommunikations-**Aufbau**,
- **führen** Sie Ihre Leser gekonnt zur **gewünschten Reaktion**.



Mit dem Redigier-System **führen**
Ihre **Texte** mit jedem **Wort**.

3. Redigier-System

In **10 Schritten** führen Sie Ihren Leser gekonnt. Damit werden Texte **systematisch optimiert**. Diese Methode hilft Ihnen, Texte sicher zu **beurteilen** und Ihren **Erfolg** bereits im Vorfeld klar einzuschätzen.

Klartext-Methode:

3. Methode: Redigier-System – **10 Schritte** für klare **Führung**

3. Checkliste: Text-Optimierung

Ihr **Werkzeugkasten** für klare und **verständliche Aussagen**

1	Textlänge Max. 3-4 Absätze, Flattersatz	≡
2	Absatzlänge 3-5 Zeilen	≡ }
3	Satzlänge Print: Max. 14 Wörter Online: Max. 9 Wörter	Text
4	Wortlänge Nicht mehr als 4-5 Silben	Text
5	Keine Fachbegriffe, Fremdwörter, Anglizismen Markieren Sie unverständlichen Wortschatz	Text
6	Hauptwörter (Substantive) meiden, dafür Verben Endungen auf -ung, -heit, -keit, -ät, -ion, -ive, -ismus, -schaft, -nis, -tum	Text
7	Keine Modalverben und Konjunktive Vermeiden: Können, müssen, dürfen, wollen, sollen, würde	Text
8	Persönlich „Ihre“ statt „unsere“ Mehr Ihr / Ihnen als unser / uns	Text
9	Keine negative Aussagen Markieren Sie negative Aussagen	Text
10	Keine Worthülsen und unkonkrete Aussagen Ersetzen Sie Floskeln durch konkrete Infos	? Text ?

Das **Redigier-System** zeigt, wie Sie Leser begeistern und überzeugen. 10 Schritte enthalten klare **Kommunikations-Regeln**.
Damit:

- **Übermitteln** Sie Informationen klar,
- zeigen Sie **Kompetenz**,
- **binden** und führen Sie **Leser**,
- **lösen** Handlung und **Reaktion** aus.

Um dieses Ziel zu erreichen, ist es wichtig, dass Ihr **Text** auf den **Prüfstand** kommt. Jeder Text, den Sie produzieren, ist zunächst ein Rohtext. So lange, bis er alle 10 **Redigierschritte** durchlaufen hat.

Die **Regeln** führen dazu, dass ...

- 1 der Text **schrittweise** so **verfeinert** wird, dass tatsächlich jedes Wort führt und klar und **präzise formuliert** ist.
- 2 Sie mit der **Checkliste** Texte klar, **systematisch** und **schnell beurteilen**.

Damit **beenden** Sie **Diskussionen** und kommen in konkrete Optimierungsprozesse. Das Lesen und Betrachten erfolgt zu Teilen **bewusst** und **unbewusst**. Beide zuständigen Gehirnregionen wollen wir gekonnt **führen**. Deswegen sind die Redigierschritte an den neuesten Erkenntnissen der **Hirnforschung** ausgerichtet.

Das Redigiersystem unterscheidet zwischen:

- **Online-** und **Offline-**Texten,
- Business to **Business** (Geschäftspartner),
- Business to Consumer (**Endkunden**),
- unterschiedliche Text-Arten.

Hier ein Kurzüberblick für **verständliche Texte**:

① Textlänge

Weniger ist mehr. Ein Brief kommt meist mit einer Seite aus, im Newsletter reichen 5 Themen, die Pressemeldung ist bis zu 1,5 Seiten lang.

② Absatzlänge

Absätze bringen **Struktur** und bieten dem Auge übersichtliche Einheiten. Um die Lesbarkeit zu wahren, sind Absätze in nicht-literarischen Werken nicht länger als **5 Zeilen**.

③ Satzlänge

Wenn Texte schnell vermitteln sollen, worum es geht, sind die Sätze kurz. Die Wissenschaft empfiehlt für **Print-Texte** im Schnitt **14 Wörter** pro Satz. **Online** sind es durchschnittlich **9 Wörter pro Satz**.

④ Wortlänge

Kurze Wörter transportieren die Aussage schneller als langsilbige Wort-Ungetüme. Ab 5 Silben wird es mit der Verständlichkeit schwer. Lange Wörter kürzen wir nach klaren Regeln.

5 Fachbegriffe, Fremdwörter und Anglizismen

Es gibt Produkte und Branchen, die mit Fachbegriffen durchtränkt sind. Für **Außenstehende** ist das **schwer** zu lesen und zu verstehen. Ihre **Zielgruppe** braucht allerdings mitunter genau dieses **Fachvokabular**.

6 Hauptwörter

Sie **dehnen** den Text und machen ihn **schwerfällig**: „Auf die Erwiderung meiner Nachricht“ klingt freundlicher mit: „Ich freue mich auf Ihre Antwort“.

7 Modalverben + Konjunktiv

Modalverben übermitteln eine Absicht: „Ich möchte heute trainieren“. **Konkreter** ist allerdings: „Ich trainiere heute“. **Ohne** Modalverb wird die **Aussage verbindlicher**.

8 Pronomen gezielt anwenden

Uns und *unsere* kennzeichnen unseren Besitzstand: „Unser neues Fahrrad“. Verwandeln Sie diese in *Ihr* oder *Ihnen* und **lösen** Sie damit ein **unbewusstes Bild** beim Leser aus: „Ihr neues Fahrrad“.

9 Negative Aussagen vermeiden

Die Vorsilbe *un-*, die Nachsilbe *-los* oder die Verneinung mit *kein* bzw. *nicht* leiten negative Aussagen ein: *Kein Problem*, *ungefährlich*, *risikolos*. **Besser positiv**: *möglich*, *sicher*, *verlässlich*.

10 Worthülsen, Floskeln und unkonkrete Aussagen

Qualität, *aktuell*, *Service* werden gerne verwendet. Diese Wörter zeigen dem Leser aber **keinen** klaren **Inhalt** oder Vorteil. Um den Leser zu **überzeugen**, müssen die Dinge **konkret benannt** werden.



Viele **Texte verstecken** ihre **Vorteile** hinter **Merkmale**.
Schade! Wo kein Vorteil, da kein Verkauf.

4. Vorteile

Der Mensch ist immer auf der **Suche** nach **Vorteilen**. Erkennt der Leser Vorteile für sich, **schenkt** er Ihnen: **Aufmerksamkeit**, Klicks und Response. Präsentieren Sie Ihre Vorteile gekonnt, um den **Leser** zum Kauf zu **führen**.

Klartext-Methode:

4. Methode: **Vorteils**-Pyramide

4. Checkliste: **Zielgruppen**-spezifische Vorteils-Kontrolle

Der Mensch besitzt ein **Vorteils-Gen**



Nur der Mensch ist immer auf der **Jagd** nach einem **Vorteil**, in der Hoffnung, dadurch sein Leben zu verbessern. Um Ihre Botschaft als Vorteil zu vermitteln, hilft Ihnen folgende **Methodik**:

I Ihr **Vorteil** muss zum **Leser passen**.

Je mehr Sie von Ihrer **Zielgruppe wissen**, desto leichter übersetzen Sie Vorteile. Diese steigern die **Aufmerksamkeit** Ihrer Leser.

II **Merkmale** in **Vorteile übersetzen**.

Verwandeln Sie **Produktmerkmale** systematisch in zielgruppen-**spezifische Vorteile**. Merkmale werden erst dann interessant, wenn sie einen konkreten Nutzen für den Leser bieten.

III **Kaufaktive Vorteile** unterscheiden von **Zusatznutzen**.

Vorteile unterscheiden sich in:

1 **Verkaufs-** und reaktionsauslösende **Vorteile**:

- Wecken den **Bedarf** für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung.
- **Aktiveren** Aufmerksamkeit und Interesse des Lesers, dass er **handelt**, antwortet, klickt und **kauft**.

2 **Zusatznutzen**. Der ist dann **angebracht**, wenn:

- Ihre Zielpersonen **bereits kaufen**, teilnehmen oder bestellen wollen.
- Ihre Leser nur noch eine **Entscheidungshilfe** oder einen Impuls zur Reaktion benötigen.

Der **Zusatznutzen** allein **reicht nicht** aus, um den **Kauf auszulösen**. Jedoch überwiegt das häufig in Verkaufsdialogen. Das liegt daran, dass der Zusatznutzen leichter gefunden wird.



Was **Käufe** wirklich **auslöst**

Ein Beispiel: Sie wollen Ihren **Leser** zu einer Messe **einladen**. Sie locken ihn mit einem **kostenlosen Eintritt**. Dies ist kein verkaufs- oder reaktionsauslösender Vorteil, sondern ein **Zusatznutzen**!

Hat er die **Entscheidung** zum Messebesuch noch **nicht getroffen**, **reicht** der **Zusatznutzen nicht** aus. Eine Fachzielgruppe geht nicht auf eine Messe, nur weil der Eintritt kostenfrei ist.

Ein **reaktionsauslösender Vorteil** wäre vielleicht Folgendes:

- Auf unserem Messestand treffen Sie Entscheider aus Ihrer Zielgruppe.
- Das bedeutet: Sie knüpfen **wertvolle Kunden-Kontakte**.

Vorteile muss der **Versender übersetzen**, nicht der Leser

Der Vorteil muss für die **Zielperson** so lange **konkret übersetzt** werden, bis er passt. Die Zielperson muss für sich sofort einen erheblichen Mehrwert erkennen.

Der Leser übernimmt nicht die Aufgabe, seinen Vorteil eigenständig zu suchen, schlusszufolgern oder zu konstruieren.

Schriftliche Kommunikation muss in Sekunden überzeugen

Mit der Vorteils-Pyramide ...

- ① verwandeln Sie **Produktmerkmale** in Vorteile,
- ② unterscheiden Sie **verkaufs-** und reaktionsauslösende **Vorteile** von Zusatznutzen,
- ③ entwickeln Sie viele verkaufsaktivierende Vorteile.

Häufig werden Produkte langjährig entwickelt. Bei der **Übersetzung** der zielgruppenspezifischen **Vorteile** investiert man oft **nicht genug Zeit**.

Ohne eine klare **Methodik** und Systematik bleiben viele **Vorteile** an der **Oberfläche**. Die gewünschte Reaktion des Empfängers bleibt aus. Oft beginnt dann eine **Rabatt-Schlacht**. Rabatte sind allerdings Zusatznutzen.



Hier kommt die **stärkste Zeile** für Ihre Texte.
Die **Headline** ist Ihre **erste Botschaft**.

5. Headlines

Das Headline-Texten ist die **Königdisziplin**. Denn eine gute Headline **begeistert** und setzt das **Gehirn** auf die **richtige Spur**.

Klartext-Methode:

5. Methode: **21 Instrumente** für Ihre Headline

5. Checkliste: Headline-Matrix

Mit der **Headline** zum **Lesen verführen**



Die Headline ist die **schwierigste** und **wichtigste Zeile**. Für **online** und **Print**. Besonders bei E-Mails entscheidet die Betreffzeile, ob der Text gelesen wird.

Headlines müssen **neugierig** machen

Sie lösen den Reiz aus: „Das **interessiert** mich. Darüber will ich **mehr erfahren**.“ Das führt automatisch zum Klick und in den Lesevorgang.

Die **Headline** ist **Türöffner** für Ihre **Kommunikation**

Wenn die Headline keine Neugier oder Aufmerksamkeit weckt, findet kein Dialog statt. Um diese **Königsdisziplin** zu meistern, haben wir für Sie eine **Headline-Matrix** entwickelt.

Die Matrix besteht aus **21** unterschiedlichen **Varianten**, Ihre Headline zu **denken**, anzugehen und zu **produzieren**. Wenn Sie diese einmal gelernt haben, erstellen Sie innerhalb von 20 Minuten 21 Headlines. Davon sind in der Regel vier von **hervorragender Qualität**.

Dadurch:

- **Erhöhen** Sie Ihre **Klick-** und Response-Raten,
- **sparen** Sie viel **Zeit** bei der Erstellung Ihrer Headline,
- **finden** Sie **stressfrei** aufmerksamkeitsstarke Headlines.

Die **Headline-Matrix** im **Überblick**:

21 unterschiedliche **Varianten** für Ihre Headline-Produktion

7 Lesemotive	7 Methoden	7 Techniken
Vorteile	Persönlich	Gedankenstrich-/ Doppelpunkt-Technik
Bekanntes	Zielgruppe	Inhaltsangabe
Interesse	Personifizierung	Leserfragen-Technik
Neugier	Handlungs-Aufforderung	Produktname-Technik
Betroffenheit	Produkt	Bulletpoint-Technik
Druck	Numerisch	Führen über Kausalkette
Angst	Aufmerksamkeit	Frage-Technik

Beispiele aus der **Headline-Matrix**

Thema: Staatlich geförderte Weiterbildung

Vorteil

Der Staat zahlt Ihre Weiterbildung

Zielgruppe

*Förderungen für alle Unternehmen mit sozialversicherungspflichtigen
Angestellten*

Inhaltsangabe

Der Staat zahlt Ihnen ca. 80.000 € pro Arbeitnehmer

Produktname-Technik

Textakademie-Weiterbildung: staatlich zertifiziert + gefördert

Kausalkette

*Wenn Sie von staatlicher Förderung profitieren möchten,
hilft die Textakademie*

Länge einer **Headline**

Kurze, prägnante **Headlines** und Betreffzeilen sind **wirkungsvoller**. Auf der sicheren Seite sind Sie mit ca. **40-62 Zeichen**.

Headlines schnell **entwickeln**

Die **Headline-Matrix** hilft Ihnen beim Formulieren. Wenn Sie diese Matrix einmal verinnerlicht haben, **startet** Ihr Gehirn **sofort** mit der **Produktion**:

- **Ohne** Leistungsdruck und **Stress**.
- Mit einem **klaren Fahrplan** für gelungene Headlines.
- In **kurzer Zeit** verkaufsaktive Überschriften.

Wenn Sie die **Headline-Matrix** bewusst anwenden,

- entwickeln Sie **treffsichere Headlines**,
- begeistern Sie mit der ersten Zeile und werden gelesen,
- **steigern** Sie Ihre **Öffnungsraten**.



So **begeistern** Texte Ihre **Leser**.

6. Text-Optimierung

Der Feinschliff für Ihren **Text**. Diese Methode macht Ihren Text **lebendig**, **bildstark** und **persönlich**. So führt Ihre Botschaft zum gewünschten Erfolg.

Klartext-Methode:

6. Methode: Optimierungs-System – **8 Schritte** zum **Kopfkin**

6. Checkliste: Text-**Veredelung**

So wird Ihr **Text bildhaft**



Bestseller bedienen sich konkreter **Regeln**, um ein **Kopfkino** beim Leser **auszulösen**. Diese Methode bringt den letzten Schliff und macht Texte lesenswert, ausdrucksstark und emotional.

Das **Optimierungssystem** ist besonders **sinnvoll** für:

- Botschaften, die begeistern sollen,
- **technische** Produkte,
- komplexe **Dienstleistungen**, da diese häufig kein Bild auslösen,
- **bildleere** Produkte wie z. B. Energie, Strom, Finanzdienstleistungen,
- **schwierige** Sachverhalte,
- rechtliche und **technische** Informationen,
- Produktpräsentationen:
 - **Produkte**, die es sehr häufig gibt. So heben Sie sich vom Wettbewerb ab.
 - In **Katalogen** und **Online-Shops**, wo viele ähnliche Artikel präsentiert werden, allerdings jeder einzelne glänzen soll.

Wie Sie die Methode richtig anwenden, lernen Sie im Texterseminar. Dort **erhöhen** wir auch nach den neuesten Erkenntnissen der **Hirnforschung** Ihren **aktiven Wortschatz**.

Hier eine **Kurzfassung** der **8 Schritte**:

① **Starke Verben** machen Texte **lebendig**

Das Kind geht. Stärker und betonter wird das Verb mit einer exakten Aussage: das Kind hüpf.

② **Bildhaft** statt **bildleer**

Verben wie erfolgen, sich befinden oder beinhalten gelten als bildleer und **erzeugen keine Bilder** im Kopf der Leser. Besser: Das Verb kreiert konkrete und exakte Bilder: Ab jetzt sparen Sie 30 € im Monat. So haben Sie mehr Geld in der Tasche.

③ **Konkrete Substantive**

Nicht immer benennt das Substantiv den Inhalt klar genug. **Konkretisieren** Sie Ihre **Aussagen** für die beste Wirkung. Ein Haus kann: Villa, Bungalow oder Studentenbude sein. Plötzlich wird über den Ausdruck die **Vorstellungskraft** gestärkt.

④ Mit **Adjektiven** bildhaft **anreichern**

Adjektive reichern Texte an. Sie zeichnen **konkrete Bilder** und machen das Substantiv noch stärker. Dann heißt es: das selbstreinigende Fenster oder das barrierefreie Bad.

⑤ **Präzise Adjektive**

Benennen Sie so konkret wie möglich. Bildstarke Beschreibungen wirken leseraktivierend. Dann wird aus „**sehr leicht**“ „**federleicht**“.

⑥ **Präzise Substantive**

Was das Adjektiv kann, schafft auch das Substantiv. Treffen Sie das **exakte Wort**: Ein Wolkenkratzer ist präziser als das große Haus.

7 Nutzen Sie **Metaphern**

Hier lernen Sie, wie Sie mit **Sprachbildern** komplexe Themen und Sachverhalte **einfach beschreiben**. Bildhafte Sprache landet deutlich schneller im Gehirn als abstrakte Aussagen, weil sie beide Hirnareale anspricht.

Ein Beispiel: „Die Verwirrungen und Verzerrungen der letzten Wochen wurden letztlich und abschließend bereinigt“ ist nicht so klar und schnell wie „Wir haben Licht ins Dunkel gebracht – jetzt ist alles geklärt“.

8 **Tonalität**

Hier legen Sie fest, wie der **Text wirkt**: z. B. freundlich, empathisch, sachlich, ernst. „Like mich bitte“ oder „Zeigen Sie bitte, dass Ihnen dieser Beitrag gefällt“: Sie entscheiden, **wie** Sie mit Ihrer Zielgruppe **sprechen**.

Wenn Sie diese Methode bewusst anwenden:

- **Erzeugen** Sie bei Ihren Lesern ein **Kopfkino**,
- **begeistern** Sie mit **bildstarken** Aussagen,
- sprechen Sie Ihre **Leser persönlich** und emotional an.



Systematischer **Aufbau** Ihrer
Unternehmens-Kommunikation.

Text-Qualifikation

Die **schriftliche Kommunikation** ist die größte **Herausforderung** und eine seltene Schlüssel-Kompetenz.

Gerade jetzt ist es wichtig, eine Spezial-Qualifikation für die **Digitalisierung** der **Kommunikation** zu erwerben. **Praxiswissen** dazu bietet die Textakademie mit:

- Den Texterseminaren: Spezialseminare für Ihre Online- und Offline- Kommunikation (www.textakademie.de).
- Der **staatlich** geprüften, **zertifizierten** und **geförderten** Weiterbildung zum Qualifikation zum **Digitalisierungs- und Kommunikations-Experten** (www.wb-f.de).

Wir begleiten Sie dabei mit **individuellem Coaching**: Damit Sie mit **Präzision** in jeder **Aussage** brillieren. Das Beste dabei: Ihre **Weiterbildung** wird **staatlich gefördert**. Auf den nächsten Seiten lesen Sie, weshalb:

- Bis zu **100 %** der **Weiterbildungskosten** übernommen werden,
- Sie dazu noch bis zu **90 %** der **Lohnkosten** der Teilnehmenden **sparen**,
- Sie unbedingt die **Förderung** beantragen sollten.



Qualifikation zum Digitalisierungs- und Kommunikations-Experten

- **Online- und Offline-Kommunikation zielführend** und verständlich **formulieren**
- **Digitalisierung gewinnbringend** und sicher im Unternehmen **etablieren**

Hier **lernen** Sie das sichere **Anwenden** und die **Optimierung** Ihrer:

Kommunikation

Online und Offline



E-Mails



Mailing



Newsletter



Flyer



Homepage



Broschüren

& Digitalisierung

Internet-Präsenz und Google



Website-Relaunch und -Optimierung



SEO



Social Media



Google Ads und Analytics

Die Vorteile Ihrer Weiterbildung:

Damit machen Sie Ihr Unternehmen bereit für die Digitalisierung und **gewinnen Kunden** mit einem **klaren Konzept!** So sichern Sie Ihrem Unternehmen **langfristige Erfolge.**



Sie erhalten exklusives **Expertenwissen**



Sie bringen Ihre **Aussagen** auf den Punkt



Sie **führen** mit jedem Wort zur gewünschten **Reaktion**



Sie präsentieren Ihr Unternehmen auf **Social Media**



Sie optimieren Ihre **Website** und stärken Ihre Online-**Sichtbarkeit**



Sie **steigern** Ihre Klicks, Response und Verkäufe

Digitales Kommunikations-Wissen ist heute überlebenswichtig










Mit dieser Weiterbildung erlangen Sie **gewinnbringende Kompetenzen** für den Digitalisierungs- und Kommunikationsprozess. Die Inhalte sind strukturiert und methodisch aufgebaut. **Individuelle Begleitung** durch Ihren persönlichen **Coach** inklusive.

Kommunikation

Online und **Offline** verbessern

Digitalisierung

Webauftritt und **Google-Präsenz** stärken

-  Mindmapping
-  Klartext-Methode
-  1. Blickverläufe
-  2. Textkonzeption
-  3. Redigier-System
-  4. Vorteile
-  5. Headlines
-  6. Textoptimierung
-  Keyword-Recherche und -Analyse

-  Website-Relaunch und -Optimierung
-  Suchmaschinen-Optimierung
-  Social Media
 1. Facebook
 2. Instagram
 3. Twitter
 4. LinkedIn
 5. Xing
-  Google Ads und Google Analytics

Die **Online**-Weiterbildung nutzen Sie flexibel durch unsere Seminare, **Methoden**, Lernvideos, **Checklisten**, Beispiele und **Anleitungen**.

Über **14 Monate** werden Sie von Ihrem persönlichen **Coach** begleitet. Sie lernen Kernkompetenzen, die Sie direkt in **Ihren Arbeitsprozessen** einsetzen.



QR-Code scannen und mehr **Informationen** zu Ihrer **Weiterbildung** erhalten. Wir freuen uns auf Sie!



Weiterbildung mit hohen staatlichen Förderungen

- ✓ Bis zu **100 % Förderung** der Weiterbildungskosten
- ✓ Bis zu **90 % Gehaltskosten-Förderung** über **14 Monate**
- = Bis zu **80.000 € Förderung pro Teilnehmer**

Sie **sparen** sich die **Weiterbildungskosten** und **profitieren** von einer hohen Gehaltskosten-**Förderung**. Zusätzlich erwerben Sie wertvolle **Qualifikationen** zum Thema Kommunikation und Digitalisierung.

So **profitieren** Sie von der staatlichen Förderung

- 1** Ihre **Förderung**:
 - Pro **Teilnehmer** werden im **Ø 80.000 €** gefördert.
 - Staat übernimmt: Bis zu **20.000 €** (**100 %** der Weiterbildungskosten).
 - Sie erhalten ausgezahlt: Bis zu **60.000 €** (**90 % Gehaltskosten** über **14 Monate**).
- 2** Mit der **Weiterbildung**:
 - **Optimieren** Sie Ihre gesamte Unternehmens-**Kommunikation**.
 - Werden Sie **Experte** in den **Digitalprozessen**: Website-Relaunch, Social Media, SEO, GoogleAds, Analytics.

Persönliche und kostenlose Beratung



Wir berechnen für Sie immer **individuell** Ihre konkreten **Förderungshöhen**. Machen Sie gleich mit einem Experten einen **Termin** aus. **Rufen** Sie an unter **0821 / 41 90 360**.

Expertenmeinung:**Von Anwälten, Steuerberatern und Professoren empfohlen**

Der **gehirngerechte Aufbau** garantiert, dass Ziele sicher und schnell erreicht werden. Die **Teilnehmer** erhalten eine Qualifikation, die wichtiges **Know-how** in Online-Marketing und Kommunikation bringt.

Anwälte bestätigen, dass die **Förderung rechtlich abgesichert** ist

Rechtsanwalt Patrick Staniforth
Steuerkanzlei Graf Steuer-Recht



Empfohlen



„Die **staatliche Förderung** nach dem Qualifizierungschancengesetz bietet enorme Vorteile für das Unternehmen und den Teilnehmer. Mein **Urteil** zur **Weiterbildung: sehr gut**. Ich empfehle die Weiterbildung zum Digitalisierungs- und Kommunikations-Experten **ohne Rückzahlungsverpflichtung** jedem Unternehmer und Angestellten.“

Von Professoren gelobt:

Professor Dr. Andreas Otterbach



Empfohlen



„Als Professor für Betriebswirtschaft und Leadership habe ich die Weiterbildung besonders kritisch geprüft. Bei dieser **Weiterbildung** ist es **gelingen**, Wissen so zu vermitteln, dass es sofort **gewinnbringend einsetzbar** ist. Die direkte Praxisanwendung und das tägliche Coaching sorgen für eine klare Verbesserung der Arbeitsprozesse. Die

Inhalte werden **optimal** methodisch-didaktisch **vermittelt**, bestehend aus: Input, Methoden, Checklisten, Praxis-Übungen und Feedback.“

Übersicht zur Förderungshöhe nach Unternehmensgröße


Die Förderung ist je nach Unternehmensgröße unterschiedlich.

	 Weniger als 10 Beschäftigte	 10-249 Beschäftigte	 250-2.499 Beschäftigte	 2.500 und mehr Beschäftigte
Größe des Unternehmens				
Erstattung der Weiterbildungskosten	Bis zu 100 % 	Bis zu 50-100 %  <small>Bis zu 100 % ab 45 Jahren und für schwerbehinderte Menschen</small>	Bis zu 25-40 % 	Bis zu 15-30 % 
Förderung der Gehaltskosten während der Weiterbildung (Bruttolohn + Sozialabgaben)	Bis zu 75-90 % 	Bis zu 50-65 % 	Bis zu 25-40 % 	Bis zu 25-40 % 
Förderung	80.000 €	60.000 €	35.000 €	33.000 €
Mehr Informationen nach Unternehmensgröße				

Nutzen Sie Ihre staatliche Förderung möglichst zeitnah.

Das übernehmen wir für Sie, **kostenlos** und **unverbindlich**:

- 1 Wir sind Ihr Ansprechpartner und **beraten Sie** zu Ihren **Fördermöglichkeiten**.
- 2 Wir **beantragen** Ihre Unterlagen **für Sie**.
- 3 Wir **füllen für Sie** den Großteil des **Antrags aus**.

 Sie benötigen nur ca. **20 Minuten** Ihrer Zeit.

Rufen Sie uns noch heute **an: 0821 / 41 90 360**.

Gemeinsam erreichen wir für Sie die **maximale Förderung**.

Das Besondere: **Lernzeit = Arbeitszeit** Ihr **persönlicher Coach** prüft + **unterstützt Sie täglich**

Davon profitieren Sie:

- **Expertenwissen:** wertvoll, leicht verständlich + sofort einsetzbar.
- **Arbeitsqualität steigt: Methoden + Checklisten** machen Erfolg planbar.
- 100 % **Praxisbezug:** Ihr **persönlicher Coach** gibt Ihnen **Feedback** zu Ihren tatsächlichen Arbeitsaufgaben.

Der Aufbau der Weiterbildung



Arbeiten, lernen, optimieren

Weiterbildungszeitraum von **14 bis 19 Monaten** inkl. flexibler Zeiteinteilung.



Online ständig abrufbar

Lernplattform mit Seminaren, Videos, Checklisten, Methoden, Praxisbeispielen, Übungen und Aufgaben.



Individuelle Lern-Unterstützung

Persönlicher **Coach** gibt Ihnen **Feedback** zu Ihren täglichen Aufgaben.



Wissen sofort einsetzen

Betreute **Optimierung** der eigenen Arbeitsprozesse ab dem ersten Tag.



Schneller Praxis-Übertrag

Kurze Theorie-Einheiten mit **sofortigem Einsatz** in Ihrer Praxis.



Inhalte didaktisch aufbereitet

Gehirngerechte Wissensvermittlung für eine schnelle Anwendung für Ihre Aufgaben.

Diese Abteilungen profitieren täglich von den Weiterbildungen:



Marketing
Kommunikation



Vertrieb
Einkauf



Sekretariat
Assistenz
Sachbearbeitung



Angestellte
Geschäftsleitung
Führungskräfte



Personalabteilung
Kundendienst



Öffentlichkeitsarbeit



IT
EDV



Forschung
Entwicklung



Buchhaltung
Finanzen



Produktion
Produktentwicklung



Website-Relaunch-Spezialist

- ✓ Website-Relaunch oder -Optimierung richtig planen.
- ✓ Inhalte verständlich und benutzerfreundlich gestalten.
- ✓ Die Sichtbarkeit Ihrer Website bei Google erhöhen.

Websites zielgerichtet optimieren

Ihre **Website** ist das **digitale Schaufenster** Ihres Unternehmens. Um digital Schritt zu halten, ist eine **ständige Optimierung** notwendig. Hier holen Sie sich das notwendige Wissen für die erfolgreiche **Neuaustrichtung** und **verbessern** kontinuierlich Ihre **Homepage**: Sie erarbeiten **Aufbau**, Nutzerführung, Inhalte und **Bild-Text-Konzeption**.

Sie lernen



Planung + Konzeption

Sie lernen das beste Vorgehen für Ihren **Website-Relaunch**.



Nutzerfreundliche Website

Sie lernen, was **Websites** heute **erfolgreich** macht.



Stark in Bild und Text

Sie **optimieren Texte**, verstärken Bilder und kreieren einzigartigen Content.

Ihre Vorteile

- ✓ Sie **planen Optimierung** oder Relaunch Ihrer Website **präzise**.
- ✓ Sie richten die **Inhalte** an Ihrer **Zielgruppe** aus.
- ✓ Sie **erhöhen** die **Nutzerfreundlichkeit** und führen zur Reaktion.
- ✓ Mit der richtigen **Kombination** aus **Text** und **Bild schaffen** Sie die **Aufmerksamkeit** Ihrer Besucher.



QR-Code scannen und Sie erhalten mehr **Informationen** zu Ihrer **Weiterbildung**.

SEO-Spezialist

- ✓ Wie Sie **Top-Positionen** bei **Google** erhalten.
- ✓ Die besten **Keywords** finden und nutzen.
- ✓ Mit **Strategie** die **SEO-Erfolge** dauerhaft **sichern**.

Inklusive beim Digitalisierungs- und Kommunikations-Experten oder einzeln buchbar

Inhalte erfolgreich aufbereiten

Online-Inhalte müssen nach den **Richtlinien** der Suchmaschinen **optimiert** werden. Hier lernen Sie, wie Sie die Optimierung **gezielt angehen**. Das Wissen inklusive **Methoden** und Checklisten ist wichtig für: die **eigene Umsetzung** und den **Umgang** mit **SEO-Agenturen**.

Sie lernen



Keyword-Analyse

So finden Sie die richtigen **Schlagworte**.



Konkurrenz-Analyse

Sie **analysieren Content** des Wettbewerbs und übertrumpfen ihn.



Starken Inhalt entwerfen

Sie lernen, wie Sie für **Google** und Ihre Zielgruppe **texten**.

Ihre Vorteile

- ✓ Sie kennen die **Erfolgs-Faktoren** für eine **hohe Sichtbarkeit**.
- ✓ **Optimieren** Sie Ihre **Texte** und Website **für Suchmaschinen**.
- ✓ Erhöhen Sie die Nutzerfreundlichkeit und Ihre **Response-Quote**.
- ✓ Sie **erhöhen** die **Verweildauer** auf Ihren Internetseiten.
- ✓ Sie führen Besucher zur Reaktion und **minimieren** die **Absprungrate**.



QR-Code scannen und Sie erhalten mehr **Informationen** zu Ihrer **Weiterbildung**.



Social Media-Experte

- ✓ Planen Sie Ihren **Social Media**-Auftritt **gezielt**.
- ✓ Erhöhen Sie Ihre **Reichweite**.
- ✓ Erreichen Sie Ihre **Ziele** und steigern Ihre **Umsätze**.

Professionelle **Kommunikation** im **Social Web**

Hier entdecken Sie die Chancen des **Social Web**: Auf Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn und Xing. In dieser Weiterbildung erfahren Sie, wie Sie **sichtbarer** werden und mehr **Klicks** erreichen. Sie **optimieren** Ihre **Social Media**-Auftritte und binden **Neukunden** an sich.

Sie lernen



Aufmerksamkeit wecken

Sie lernen, wie Sie mit Ihren Beiträgen **begeistern**.



Reichweite erhöhen

Für die unterschiedlichen Plattformen steigern Sie Ihre **Reichweite** merklich.



Social Media-Marketing

Sie lernen, **Werbekampagnen** für die beste Wirksamkeit zu erstellen.

Ihre Vorteile

- ✓ Erhöhen Sie die Anzahl Ihrer **Abonnenten** und Ihre **Reichweite**.
- ✓ Mit interessanten **Beiträgen** neue **Follower gewinnen**.
- ✓ Wie Sie Ihre **Kunden begeistern** und **stärker** an sich **binden**.
- ✓ Ihre **Reichweite** auf unterschiedlichen Plattformen **steigern**.
- ✓ Sie beherrschen die **Spielregeln** der Verkaufs-**Kampagnen**.



QR-Code scannen und Sie erhalten mehr **Informationen** zu Ihrer **Weiterbildung**.

Google-Ads-Spezialist

- ✓ **Anfragen generieren** und **Verkäufe aktivieren**.
- ✓ **Top-Rankings** in bezahlten Suchergebnisse erreichen.
- ✓ **Erfolgreiche Anzeigen** konzipieren.

Inklusive beim Digitalisierungs- und Kommunikations-Experten oder einzeln buchbar

Zielgerichtete Online-Werbung schalten

Gezieltes Suchmaschinen-Marketing erreicht Kunden und **steigert** Ihre **Umsätze**. Ihr Werkzeug dazu: **Google Ads**. Hier lernen Sie, **Kampagnen** und Anzeigen **gewinnbringend** einzusetzen. Gleichzeitig verkaufen Sie mehr mit Ihren eingesetzten Mitteln. Denn **optimierte Ads-Konten** verbrauchen weniger Budget, bringen aber deutlich **mehr Erfolge**.

Sie lernen



Kampagnen richtig aufsetzen

Die richtige **Kampagne** für Ihren Zweck auszuwählen + **umzusetzen**.



Wissen, was gesucht wird

Mit den passenden **Keywords** steuern Sie Ihre Kampagnen zielgerichtet.



Mit Anzeigen verkaufen

Wie Sie Ihre Anzeigen **professionell** + überzeugend gestalten.

Ihre Vorteile

- ✓ Ihre **Zielgruppe** verstehen und direkt **ansprechen**.
- ✓ **Optimieren** Sie Ihre **Werbekampagnen**.
- ✓ Setzen Sie Ihre **Investitionen gewinnbringend** ein.
- ✓ Mit den richtigen **Keywords** und **Formulierungen** sichern Sie sich die **Aufmerksamkeit** Ihrer Kunden.



QR-Code scannen und Sie erhalten mehr **Informationen** zu Ihrer **Weiterbildung**.



Facebook-Ads-Spezialist

- ✓ **Werbekampagnen** erfolgreich konzipieren und umsetzen.
- ✓ Wie Sie Anzeigen mit **Text** und **Bild** verstärken.
- ✓ **Reichweite** erhöhen + **Conversions** erzielen.

Mit Werbeanzeigen bei Facebook Ziele erreichen

Werbeanzeigen bei Facebook bieten eine detaillierte Zielgruppen-Auswahl, eine durchdachte **Erfolgsmessung** und eine anpassbare Budget-Strategie. Es gilt, die Möglichkeiten voll auszuschöpfen. Diese **Weiterbildung** macht **Sie** fit in den **Werbeanzeigen** bei Facebook.

Sie lernen



Anzeigen gestalten

Wie Sie Anzeigen entwerfen + **Reichweite** wie Erfolge skalieren.



Zielgruppen erreichen

Sie nutzen die Möglichkeiten zur **Zielgruppen-Auswahl** optimal.



Mit Facebook Ads Erfolge steigern

Sie **verstärken** den Eindruck und schaffen bleibende Begeisterung.

Ihre Vorteile

- ✓ Sie **entwickeln** erfolgreiche **Verkaufs-Kampagnen**.
- ✓ Sie **erhöhen** die Anzahl Ihrer **Abonnenten** und Ihre **Reichweite**.
- ✓ Sie **stärken** Ihre **Kontaktanfragen**.
- ✓ Sie passen Ihre **Kommunikation** an Ihre **Zielgruppen** an
- ✓ Sie **vermarkten** und **präsentieren** sich oder Ihre Produkte besser.



QR-Code scannen und Sie erhalten mehr **Informationen** zu Ihrer **Weiterbildung**.

Inhouse-Seminar: Ihr Unternehmen im Mittelpunkt

Bei einem **Inhouse-Seminar** erhalten Sie die Themen **maßgeschneidert**. Sie profitieren von einem Seminar-**Konzept**, das Ihre Wünsche und Ziele berücksichtigt. Noch im Workshop erlebt Ihr Team **Sofort-Erfolge**.

Auf Ihre Bedürfnisse und Wünsche zugeschnitten. Ihre Vorteile:



Analyse
Ihrer Texte



Sie **optimieren** Ihre
Kommunikation



Maßgeschneidertes
Coaching-Konzept



Hoher **Wissens-**
Transfer

So profitieren Sie von einem Inhouse-Seminar

- ✓ **1. Schritt:** Sie senden uns Ihre Texte zu.
↳ Wir **analysieren** Ihre **Optimierungs-Chancen**.
- ✓ **2. Schritt:** Wir **erstellen** gemeinsam mit Ihnen ein Kommunikations-**Konzept**.
- ✓ **Ziel:** Alle Mitarbeiter **verbessern** systematisch ihre Text-**Qualifikation**.
- ✓ **Ergebnis:**
 1. Ihre Unternehmens-Kommunikation verbessert sich.
 2. Die **Verständlichkeit** Ihrer Texte **erhöht** sich.
 3. Ihre **Texte** führen gezielt zur **Reaktion**.
 4. Sie **steigern** Klick- und **Response-Raten**.
 5. Sie **erhöhen** Ihre Unternehmens-**Umsätze**.



Stellen Sie Ihre Anfrage unter:
www.textakademie/inhouse

Das Online-Seminar Texten

Machen Sie nach Ihrer **Texterfibel** gleich **weiter** mit dem Texterseminar: live, interaktiv + digital. Die **6 Methoden** und Checklisten der **Klartext-** Methode **optimieren** alle Ihre **Online-** und **Offline-Texte**.

Ihre **Vorteile** nach dem **Texterseminar**:



Kunden mit Worten
überzeugen



Response- und
Klickraten steigern



Mit jedem **Wort**
systematisch **führen**



Online und offline
klar **kommunizieren**

Nach der **Klartext-Methode** der Textakademie:



Blickführung: In 2 Sek. motivieren Sie zum Lesen. So gewinnen Sie um 80 % mehr **Aufmerksamkeit**.



Textkonzeption: Erfolgreiche Texte entstehen nach einem **klaren Konzept**.



Redigieren: 10 Schritte, mit denen Sie Ihren ersten Entwurf schrittweise zum **lesenswerten Text** überarbeiten.



Vorteile: Übersetzen Sie **systematisch** Ihre Produktmerkmale. So **überzeugen** Ihre Vorteile zum Kauf.



Headlines: Treffsichere Headlines schnell und gekonnt entwickeln. Für „**Online**“ und „**Print**“.



Optimieren: Der **Feinschliff** für Ihren Text. In **8 Schritten** entstehen **emotionale**, persönliche und **bildstarke Texte**.

Das beherrschen Sie nach dem Texterseminar

Sie lernen die **wichtigsten Regeln** für die schriftliche **Kommunikation** sicher anzuwenden. Online und offline. Sie bringen Aussagen auf den Punkt und **führen** Leser gekonnt zur gewünschten **Reaktion**.



6 Methoden, mit denen Sie **erfolgreich texten**. Für **Online** und Print.



Sie formulieren methodisch verkaufstarke Vorteile.



Hoher Wissenstransfer dank gehirngerechtem Seminar-Aufbau.



Sie trimmen Ihre Texte auf **Verständlichkeit** und klare Aussagen.



Sie entwerfen **überzeugende Headlines**, die in den Text ziehen.



Ihre Texte sind **bildstark** und persönlich.

Die Klartext-Methode funktioniert. Für alle Branchen und Themen



Bau + Handwerk



IT



Industrie



Logistik



Finanzen



Pharmazie



Öffentlicher Dienst



Versender



Versicherungen



Verlage + Zeitungen

Verantwortliche und Mitarbeiter aus **Vertrieb**, Marketing, Personal, **Geschäftsführung**, Assistenz oder Sekretariat meistern mit dem Seminar ihre Aufgaben spielend.



Termine und Anmeldung unter:
www.textakademie.de

E-Learning-Academy 24: Eine Themen-Auswahl aus über 70 Kursen

Online-Marketing

- Website-Optimierung
- SEO-Spezialist
- Facebook Ads
- Google Ads
- Social Media-Spezialist
- Strategie Online-Marketing
- YouTube-Marketing
- Cookies und Cookie-Banner
- E-Mail-Marketing
- Neukunden bei Instagram
- Online-Meetings leiten
- Suchmaschinen-Optimierung
- Online-Fertigkeiten schulen
- Digitale Dialoge führen
- Online überzeugen

Vertrieb

- Angebotsmanagement
- Argumentieren + durchsetzen
- Einwände umwandeln
- Verhandlungserfolg
- Kaltakquise am Telefon
- Preisverhandlung im B2B
- Telefontraining im Berufsalltag
- Verkauf-Spezialist
- Kommunikation im Vertrieb
- Entscheider erreichen
- Multiprojektmanagement
- Wettbewerb analysieren

Präsentieren

- Rhetorik
- Stimme und Körpersprache
- Webinare gestalten
- Online-Meetings leiten
- Schlagfertigkeit
- Mit Powerpoint präsentieren
- Überzeugend auftreten
- Mit Ablehnung umgehen
- Präsentationstechniken

Leadership

- Zeitmanagement
- Mitarbeitergespräche führen
- Führungstraining für Frauen
- Professionelle Kommunikation
- Multi-Projektmanagement
- Produktive Meetings
- Agil und erfolgreich führen
- Ausbilder-Eignungsprüfung
- Kreativitätstechniken
- Schwierige Gespräche führen
- Umgang mit Mitarbeitern
- Perfekt Feedback geben

Texten

- Die optimale Blickführung
- Durchdachte Text-Konzeption
- Texte redigieren
- Verkaufstarke Vorteile finden
- Überzeugende Headlines
- Die richtige Tonalität treffen
- Texten für Online-Shops
- Texten an eigenen Übungen
- Beschwerde-Management
- Online-Dialoge führen
- Texten fürs Web
- Newsletter texten

Fertigkeiten

- Schneller lesen
- Effizienter arbeiten
- Produktiv im Home Office
- Telefontraining im Berufsalltag
- Public Speaking
- Perfekt im Job



Alle Themen unter:
www.e-learning-academy24.com
www.ela-24.de

E-Learning-Academy 24: Online-Seminare mit Sofort-Nutzen

Viele Online-Seminare für Ihre berufliche Weiterbildung.

✓ **Spezial-Wissen** ✓ **Nachhaltiger Lern-Effekt** ✓ Didaktisch **hochwertig**

Ihre **Vorteile:**



Lernen von überall

Sie entscheiden, von wo aus Sie sich weiterbilden



Mitmach-Charakter

Sie werden zur aktiven Teilnahme aufgefordert



Mit Checklisten + Methoden

Wertvolle Unterlagen stärken Ihren Lern-Erfolg

Das Besondere: Profi-Wissen für Ihren Wissensvorsprung

Mit diesen **Weiterbildungen spezialisieren** Sie sich und vertiefen Ihr **Fachwissen**: Holen Sie sich jetzt gefragtes **Wissen**! Damit werden Sie zum **Experten** und bringen **Arbeitsprozesse** weiter voran. **Sofort-Übertrag** der Lern-Inhalte auf Ihre täglichen Aufgaben garantiert.

Für Ihren **Lern-Erfolg:**



Online-Weiterbildung mit sofort **umsetzbarem Praxiswissen**: Sie **übertragen** das neue Wissen unverzüglich in Ihre **Arbeitsprozesse**.



Inklusive: Begleitmaterial wie **Skript**, Handout und den besten Referenten der Branche. So wird **Profi-Wissen** zum Standard.



Inhalte gehirngerecht aufbereitet und didaktisch erprobt: Lernen wird zum **nachhaltigen** Erlebnis.



Die **Übungen** vertiefen das Erlernte sofort. Das garantiert **wertvolle Inhalte** ohne Nacharbeit.

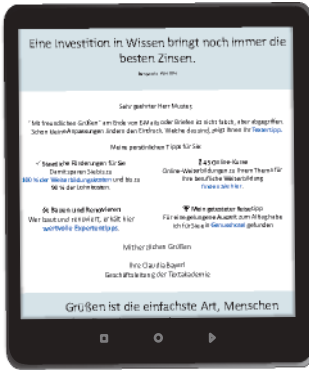


Sie **erweitern** Ihre **Fähigkeiten**. Damit erleichtern sich Ihr persönliches und berufliches Leben.



Mit den **besten Referenten** der Branche: Damit Sie Ihre Themen schnell voranbringen.

Textertipp: Ihr monatliches Texterwissen



Ihre **Texterfibel wächst** online **weiter**.
Monatlich erhalten Sie kostenlos einen
nützlichen **Textertipp**.

Per **E-Mail** erhalten Sie:

- **Tipps**, wie Sie negative Botschaften **positiv formulieren**,
- **Checklisten** und viel nützliches Texter-Know-how,
- **Studien** und Vorher-Nachher-**Beispiele**,
- **Text-Einstiege**, **Headline-Tipps** und weitere Praxishilfen.

Freuen Sie sich auf diese Inhalte:



Unangenehmes positiv
kommunizieren



Sichtbare **Produkte**
sichtbar machen



Kunden binden,
begeistern und führen



Verkaufstarke und
klare **Texte** entwerfen

Abonnieren Sie gleich Ihren Textertipp

So **einfach** geht's:



Code **einscannen** oder unter
www.textakademie.de/textertipp
Textertipp kostenlos **abonnieren**.

Ihre Weiterbildung fördert der Staat

Sparen Sie bis zu **100 %** der **Weiterbildungskosten**
und bis zu **90 %** des **Gehaltskosten**

Der Staat **fördert** Ihre **Weiterbildung**. Mit außergewöhnlich hohen Förderungen.
Entscheiden Sie sich jetzt für eine **Fortbildung**.



**Staatlich geprüft
und zertifiziert**

Textakademie-Weiterbildungen
sind nach AZAV zugelassen.



**Gesetzlicher
Anspruch**

Jeder Arbeitnehmer hat
Anspruch auf staatliche Förderung.



**Praxisnahe
Weiterbildung**

Lernen und **optimieren** an den
eigenen Aufgaben.



**Individuelles
Coaching**

Persönliche Betreuung und
Feedback zu Ihren Aufgaben.

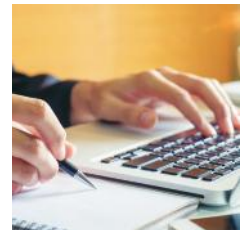
Ihre Themen im Überblick



Digitalisierung



Kommunikation



Texten



Online-Marketing



Verkauf



Social Media

www.weiterbildung-forderung.de

80 % Ihrer Unternehmens-**Kommunikation** erfolgt heute **schriftlich**. Jeder Ihrer Kunden **informiert** sich täglich im Schnitt 3 Stunden online. Hier regiert der Text. Wer schriftlich **gekonnt** kommuniziert, **gewinnt** die **Aufmerksamkeit**, den Kunden und neue Aufträge.

Deshalb haben wir für Sie die Texterfibel geschrieben. Denn verständliche und **verkaufstarke Texte** haben **Methode**. Hier ist eine kompakte Zusammenfassung aus den 6 Erfolgsmethoden für starke Texte.

Dieser nützliche Begleiter ist für Ihren Schreibtisch als schnelles **Nachschlage-Werk** gedacht.

TEXT AKADEMIE

Praxisseminare – Direktmarketing – Beratung

Die **Referenten** der **Textakademie** bekommen in ihren Seminaren Bestnoten. Sie vermitteln **fundiertes Wissen**, begeistern und sorgen bei allen Teilnehmern für hohe Lernerfolge.

Über die Autorin



Claudia Maria Bayerl: Die Betriebswirtin ist seit über 30 Jahren als Unternehmerin tätig und eine gefragte **Expertin** zu den Themen: **Text**, Kommunikation, Online-Dialog, Gehirnforschung und Kreativität. Sie ist Inhaberin der Textakademie GmbH.



Ihre Texterfibel als Download, Podcast und Video:
www.textakademie.de/texterfibel-digital