



## COPYWRING SPREDAŻOWY



**Czy potrafisz w sposób przekonujący przedstawić swoją historię? Zaczarować klientów słowem? Pokazać, że każdy materiał promocyjny może być oryginalny i nieszablonowy? Jeśli nie możesz z pełnym przekonywaniem odpowiedzieć „TAK” na te pytanie- to to szkolenie jest dla Ciebie 😊**

John Caples w książce „Sztuka reklamy”, uznawanej przez wielu za Biblię Copywritingu, udowodniał, że tekst w reklamie jest równie ważny jak grafika- nie przekonamy klienta do zakupu samym zdjęciem produktu i kilkoma zdawkowymi informacjami obok niego. Nistety, dziś często zapominamy o tej podstawowej zasadzie, pokładając całą nadzieję na sprzedaż w ciekawie przygotowanej grafice.

Podczas szkolenia dowiesz się jak sprzedawać słowem i przede wszystkim- jak robić to dobrze.

### CO ZYSKASZ DZIĘKI UDZIAŁOWI W SZKOLENIU:

- Poznasz **metody copywritingu**;
- Dowiesz się, czym jest **persona** i jak ją tworzyć;
- Poznasz sposoby na przyciągnięcie uwagi oraz nauczysz się pisać **językiem korzyści**;
- Poznasz elementy, jakie powinien zawierać **dobry tekst**;
- Zobaczysz **przykłady** dobrych tekstów sprzedażowych;
- Dowiesz się, **jak testować** to, czy Twój tekst naprawdę okaże się skuteczny.

### PROGRAM SZKOLENIA:

#### 1. Sprzedaż słowami. Co tak naprawdę chcesz osiągnąć?

- Analizy wstępne, czyli co musisz zrobić przed rozpoczęciem pisania?
- Fakty, emocje i...akcje. O pudełku narzędzi copywritera.
- Persona: podstawowa analiza wstępna.
- Word Ci przeszkadza w pisaniu. O modelach distraction free oraz markdown.



## 2. Jaki powinien być dobry tekst? Bierzemy się do pracy

- Zaskoczenie- o modelach przyciągania uwagi Twojego odbiorcy.
- Język korzyści- jak pisać by odbiorca nie mógł się odezwać od czytania?
- Wąż między wierszami- czyli o sztuce obiecywania.
- Wisielec, czyli najgorsza rzecz, jaką copywriterzy robią na zakończenie tekstu. Jak go przegonić?

## 3. Techniki budowania. Bo dobry tekst budujemy z klocków.

- Wiarygodność- o używaniu detali oraz znajomości Twojego odbiorcy.
- Mentalne obrazowanie- techniki, dzięki którym Twój przekaz zostaje w głowie.
- Matka Teresa i współczesny PR- o tym, jak Twój odbiorca zapamiętuje tekst.
- Strzelanie podczas wykładu- czyli czego nie możesz, a co musisz zrobić na początku.
- Storytelling w warsztacie copywritera.

## 4. Dobre praktyki. Konkretnie: jak pisać na przykład newsletter?

- Trójkąt miłości w warsztacie copywritera.
- Percepcja witryny internetowej- pisanie dla www.
- Żona vs. użytkownik Twittera, czyli o byciu mistrzem krótkiej formy.

## 5. Inspiracje. Jak być lepszy copywriterem?

- Jak dostać się do opery?
- O testach A/B.
- Psychologia copywritingu.

## 6. Pytania i odpowiedzi.

### SZKOLENIE POPROWADZI:



**PAWEŁ TKACZYK:** Prowadzi blog o budowaniu silnej marki i nowoczesnym marketingu. Razem z Markiem Jankowskim prowadzi podcast „Mała Wielka Firma”, w którym pomagają ludziom w prowadzeniu ich firm.

Wierzy, że silna marka to dobrze opowiedziana historia. Dlatego jego firma- MIDEA- pomaga klientom w snuciu ich opowieści, a w konsekwencji w budowaniu silnej pozycji rynkowej.