

DIE TEXTER-FIBEL FÜR ALLE, DIE MIT WORTEN ÜBERZEUGEN MÜSSEN

Selber Texten kann man lernen – auch ohne Talent. Denn das erfolgreiche Werben und Verkaufen mit Worten folgt fast immer dem gleichen Schema: einer Gedanken-Kette über die Stationen „Spüren“ – „Agieren“ – „Liefiern“ – „Erzielen“ (SALE).

Auf dieser Basis vermittelt die Texter-Fibel einen einfachen 10-Stufen-Leitfaden, mit dem Sie auch unter Stress leichter Texte schreiben, die überzeugen.

Lernen Sie Schritt für Schritt die richtigen Fragen zu stellen, um bessere Inhalte für Ihre Texte zu bekommen. Erkennen Sie in Beispielen, wie das System in der Praxis funktioniert und wie Sie damit auch in Ihrem Alltag schneller die passenden Worte finden – ohne Angst vor leeren Seiten.

Entwickeln Sie in Zukunft mit mehr Sicherheit eigene Texte, die Menschen gewinnen und motivieren: ob für den Besuch einer Homepage oder für den Kauf einer Leistung, per Mail, Mailing, Newsletter, Anzeige, Prospekt oder Online-Text: wichtig ist nur, dass man Ihnen Ihre Worte „abkauft“.



Jörg Heiden ist freier Texter, Coach und Creative Consultant, der das Verkaufen mit Worten in Top-Werbeagenturen gelernt hat. Sein SALE-System ist die Essenz aus vielen Jahren erfolgreicher Praxis als Trainer und Team-

Partner für große und kleine Marken, Unternehmen und Projekte. Die Teilnehmer seiner Seminare erzielen mit dem Erfolgs-Leitfaden regelmäßig mehr Umsatz und Response. Infos unter: www.heidenarbeit.de



9 783842 319776

ISBN 978-3-8423-1977-6

BoD
BOOKS ON DEMAND

www.bod.de

DER SCHLEICH-WEG ZUM ERFOLG

Wie schreibt man eine Fibel über das Verkaufen mit Worten? Genauer gesagt: über das Verkaufen mit Worten. Welche Worte gibt es für das, was man nur schwer in Worte fassen kann: „Ist Überzeugen lernbar?“ Meine Antwort brauchte 30 Jahre. In dieser Zeit habe ich viel gelernt über das Verkaufen mit Worten.

Meine Schule war und ist die Werbung, eine Branche unter ständigem Zeitdruck. Auch wenn ein Text jahrelang überzeugen soll, gibt man ihm für die Geburt höchstens zwei Tage. Meistens nur zwei Stunden.

Wenn Sie funktionieren müssen, wenn Sie unter Stress Texte schreiben sollen, die begeistern und verkaufen, dann brauchen Sie keine Begabung oder „Piffigkeit“, sondern eine zuverlässige Methodik im Vorgehen, ein bewährtes Rezept, mit dem Sie die Erwartungen zumindest erfüllen können, vielleicht sogar übertreffen. Sie brauchen einen Schleich-Weg, über den Sie leichter ans Ziel kommen.

Dieser Weg liegt nun vor Ihnen. Die besten Texter nehmen ihn täglich als Arbeitsweg, unbewusst, instinktiv, routiniert. Die Fibel kartographiert diesen Trampelpfad systematisch mit den wichtigsten Markierungen am Wegesrand, von mir als SALE-System benannt.

Dieser Weg zum Erfolg ist die Essenz meiner Erfahrungen aus vielen Jahren Überzeugungsarbeit für große und kleine Agenturen, Marken, Etats und Projekte. Er ist meine tägliche Orientierung in den Kurzstrecken-Rennen für ganz verschiedene Kommunikations-Aufgaben.

Auch Grafiker, Berater und jeder andere Mensch, der überzeugende Ideen braucht, wird über diesen Weg leichter ans Ziel kommen. Ob im Privaten oder im Geschäftsleben, ob Sie Ihren Lebens- oder Geschäfts-Partner gewinnen möchten, Ihre Kunden oder Ihren neuen Arbeitgeber, ob Sie per Mail überzeugen möchten oder per Mailing, Anzeige, Blog, Newsletter, Prospekt, Homepage, Liebes- oder Bewerbungs-Brief: Wenn Sie den Weg einmal verinnerlicht haben, werden Sie in allen Situationen

Ihres Lebens sich und Ihre Botschaften besser verkaufen.

Sie brauchen für den Weg zunächst vier Stunden Lesezeit und dann etwas Geduld bei Ihren ersten Solo-Schritten. Talent ist dabei unwichtig. Es hilft und kann aus Rohtexten Perlen der Werbung schleifen. Aber das Einzige, was Sie wirklich brauchen, ist die richtige Einstellung. Denn Texten ist keine Zauberei, sondern ein Handwerk, das jeder lernen kann – wenn er oder sie es will.

Neugier ist dabei der Schlüssel. Clevere Fragen zu stellen, um gute Antworten zu bekommen, ist die wichtigste Aufgabe eines Texters vor dem Schreiben. Diese Fragen und Antworten systematisch in einer überzeugenden Gedanken-Kette zu verbinden ist der Sinn dieser Fibel. Der SALE-Leitfaden am Ende der Fibel soll Ihnen dabei helfen, den Weg zu Ihrer nächsten Gedanken-Kette schneller zu finden.

Zunächst werde ich Sie über ein paar grundlegende Basis-Gedanken zu dem Weg führen und Ihnen dann Schritt für Schritt jede Station des Weges erklären, bis ich zum Schluss das System in Beispielen für Sie anwende. Damit Sie auf dieser Reise immer die Orientierung bewahren und den Sinn des Leitfadens leichter verstehen, empfehle ich Ihnen den SALE-Leitfaden am Ende der Fibel zu kopieren oder mit einem Lesezeichen zu merken.

Fast alle Teilnehmer/-innen meiner Text-Seminare haben mit dem SALE-System als Hilfe beim Texten mehr Umsatz oder Response erzielt. Viele haben damit auch neue Jobs bekommen. Aber vor allem hat jeder mehr Sicherheit beim Schreiben von überzeugenden Texten bekommen – und bei der Beantwortung der Frage, ob Texten erlernbar ist.

Ich wünsche Ihnen mindestens genauso viel Erfolg auf Ihrem ganz persönlichen Weg zu Texten, die verkaufen, und etwas von der Freude am Schreiben, die ich immer wieder dann erlebe, wenn sich mit der Hilfe des Systems auf wundersame Weise leere Seiten mit guten Worten füllen.