

■ Leserzentrierte Textur



Rainer Willmanns

**Was Sie schreiben ist wichtig.
Wie Sie es schreiben ist wichtiger.
Wie es beim anderen ankommt ist entscheidend!**



Um was geht es?

Manch einer fragt sich: *Wie* schreibe ich das, was es zu sagen gibt so, dass meine Botschaft beim Empfänger glasklar, unmissverständlich und dennoch *freundlich* ankommt?

Texte am Fließband

Täglich verlassen unzählige E-Mails, Briefe, Flyer und Broschüren die Arbeitsplätze von Geschäftsführung, Sekretariat, Marketing, Vertrieb und anderen Abteilungen. Alle müssen in kürzester Zeit auf Vorgänge *schriftlich* reagieren, von denen Geschäftserfolge oder Misserfolge abhängen.

- Fehlkommunikation zwischen Außen- und Innendienst, zwischen Auftragseingang und Lager
- Lieferverzögerung oder Preiserhöhung, Mängelrüge und Mahnschreiben
- Falschlieferrung, Reklamation und unberechtigte Rabattkürzung usw.



Halbwissen verhindert Erfolg

Wer sich auf sein Bauchgefühl verlässt und denkt, dass Bemühen um gute Texte alleine reicht, wird enttäuscht werden. Gefangen in unserer kulturell geprägten westeuropäischen Denkweise werden niemals wirklich gute Text entstehen *können!* Grund:

Wir sind "absenderorientiert" erzogen und ausgebildet! Übliche Korrespondenztrainings können sich dieser Tatsache nicht entziehen und sind daher nur bedingt erfolgreich. Setzen Sie sich vom Wettbewerb ab und lernen Sie „leserzentriert“ zu schreiben.

Frösche, die miauen, fallen auf

Auf Grundlage wissenschaftlicher Untersuchungen und universitärer Forschung ist ein kompaktes Regelwerk entstanden, das sich "*Leserzentrierte Textur*" nennt. Mit dieser Technik, die an zwei Tagen von Rainer Willmanns als Urheber vermittelt wird, entstehen Bestseller-Texte. Botschaften kommen punktgenau an. Empfänger empfinden solche Schreiben als freundlicher, zuvorkommender, verständlicher. Dies fördert ein positives Image - und erhöht Rücklaufquoten!



Was sagen Teilnehmer?



Teilnehmer melden zurück: Absolut kurzweiliges Training, höchste Praxisrelevanz, sofort im Tagesgeschäft umsetzbar und: Jeder Teilnehmer empfiehlt dieses Spezialtraining seinen KollegInnen und Vorgesetzten mit Nachdruck!

Viele Hinweise zur Sprache und über uns Menschen selbst verstärken die Lernerfolge.

■ Leserzentrierte Textur



Rainer Willmanns

**Was Sie schreiben ist wichtig.
Wie Sie es schreiben ist wichtiger.
Wie es beim anderen ankommt ist entscheidend!**

Was sind die Inhalte?

- Arbeitsweise des Gehirns entscheidet über gute oder schlechte Texte
- Gestern formulierten wir absenderorientiert, morgen schreiben wir leserzentriert
- Motivfindung der Leser fördert Lese-Interesse
- Antis, Sugis, Negas als verbale Störfeuer umgehen
- Posis fördern Wohlgefühl und wirken als Verstärker
- Neuralgische Punkte vermeiden in der E-Mail- und Tages-Korrespondenz
- Zentrierte Anschreiben erhöhen die Rücklaufquoten dank spezieller Reaktionsverstärker
- Angewandtes Wissen über die Lesertypologie führt zum gewünschten Erfolg

Hotel und Trainingszeiten:



Täglich von 09:00-17:00 Uhr

Referent:

- *Rainer Willmanns* aus Leverkusen ist Unternehmensberater und Trainer für erfolgreiches Kunden-Kontakt-Management.
- Ist Perfect Speaker und zertifizierter Experte bei den Profiseminaren der Erfolgsgemeinschaft.
- Ist Vorstandsvorsitzender Deutscher Managerverband e.V.



Frösche, die miauen, fallen auf !

Termin: Markieren Sie bitte Ihren Wunschtermin:

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> 23.-24. Apr. 2010 in Köln | <input type="checkbox"/> 02.-03. Jul. 2010 in München | <input type="checkbox"/> 01.-02. Okt. 2010 in Magdeburg |
| <input type="checkbox"/> 21.-22. Mai 2010 in Frankfurt | <input type="checkbox"/> 27.-28. Aug. 2010 in Hannover | <input type="checkbox"/> 12.-13. Nov. 2010 in Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 19.-20. Jun. 2010 in Stuttgart | <input type="checkbox"/> 01.-02. Sep. 2010 in Köln | <input type="checkbox"/> 02.-03. Dez. 2010 in Berlin |

Gebühr:

Teilnahmegebühr 840 € inkl. Trainerhonorar, Raummiete, hochwertigen Seminarunterlagen, Mittagessen, Tagungsgetränke sowie Pausensnacks von Vor- und Nachmittagen. Melden Sie zwei Personen an, gilt die Gebühr von 810 €/ Person. Bei drei Personen: 790 €/ Person. Stets + 19% MwSt.

Ich melde hiermit verbindlich an:

Titel, Vorname, Name

Position, Abteilung

Firma

Straße, PLZ, Ort

Tel, Fax, Mobil

E-Mail, web

+ weitere Personen:

An Fax: 02171-7310-89

Rainer Willmanns
Unternehmensberater und Trainer für
erfolgreiches Kunden-Kontakt-Management
Burscheider Str. 328 - 51381 Leverkusen
Fon: 02171-7310-79 Mail: Rainer@Willmanns.de

Ihre Anmeldung ist verbindlich und wird 10 Tage vor Seminarbeginn fällig. Der Veranstalter haftet nicht für den Ausfall von Referent und Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt. Sollten Sie nach Anmeldung unverhofft verhindert sein, könnten Sie eine Ersatzperson benennen. Es gelten die AGBs auf www.Willmanns.de