



WissensReich
ACADEMY

Texte mit Wumms – Effektives Werbetexten

Strukturierter Kursplan für die sechswöchige
Weiterbildung Texte mit Wumms – Effektives
Werbetexten: 21 Stunden Live-Unterricht und 19
Stunden Selbstlernen.



DA/DEUTSCHER
AGENTURPREIS



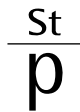
deutscher
diagrammarketing
preis



kultur
marken
award



TW
WERBE GRAND PRIX



ISO 9001
Certified
Quality Management System

www.tuvsud.com/ms-cert





Woche 1: Grundlagen des effektiven Werbetextens (7,0 Stunden)

In dieser Woche lernen die Teilnehmer die essenziellen Prinzipien des Werbetextens kennen und verstehen die Bedeutung klarer und prägnanter Botschaften.

Einführung in das Werbetexten

Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden Einblick in die Welt des Werbetextens. Sie lernen, was gute Werbetexte ausmacht und welche Rolle sie im Marketing spielen. Anhand von Praxisbeispielen wird verdeutlicht, wie klare und prägnante Botschaften die gewünschte Wirkung erzielen. Zudem erhalten die Teilnehmer erste Werkzeuge zur Analyse und Strukturierung von Werbebotschaften.

Zielgruppenanalyse und Bedürfnisermittlung

Dieses Modul vermittelt, wie die Zielgruppe einer Werbebotschaft genau analysiert wird. Die Teilnehmer lernen, Bedürfnisse, Wünsche und Herausforderungen ihrer Zielgruppe zu erkennen. Mit praktischen Übungen erstellen sie Zielgruppenprofile und entwickeln erste Ansätze, wie sie diese gezielt ansprechen können.



2

Woche 2: Entwicklung wirkungsvoller Botschaften (7 Stunden)

Die Teilnehmer vertiefen ihr Verständnis für die Erstellung von Botschaften, die bei der Zielgruppe Resonanz finden und zum Handeln motivieren.

Formulierung klarer und prägnanter Botschaften

Die Teilnehmer erlernen die Kunst, Botschaften auf den Punkt zu bringen. Durch praxisnahe Übungen üben sie, Texte zu straffen, überflüssige Worte zu eliminieren und dennoch emotionale und überzeugende Inhalte zu schaffen. Dabei liegt der Fokus auf der Balance zwischen Information und Inspiration.

Einsatz von Sprache und Argumentation

In diesem Modul lernen die Teilnehmer, wie sie Sprache gezielt einsetzen, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Sie erarbeiten Techniken, um mit logischen und emotionalen Argumenten ihre Zielgruppe zu überzeugen. Mit Hilfe von Fallstudien und Schreibübungen trainieren sie die Erstellung von Texten, die wirken.



3

Woche 3: Praxis des Werbetextens

Die Teilnehmer lernen die angeeigneten Prinzipien an praxisnahen Beispielen anzuwenden und verstehen es eigene Werbetexte für verschiedene Kanäle zu erarbeiten.

Erstellung von Werbetexten für verschiedene Kanäle

Dieses Modul fokussiert sich auf die Anforderungen unterschiedlicher Plattformen. Ob Social Media, Webseiten, Newsletter oder Print – die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Botschaften an die jeweiligen Kanäle anpassen. Dabei üben sie, kurze, prägnante und kanalübergreifend wirksame Texte zu schreiben.

Feedback und Optimierung

Anhand von Praxisnahen Beispielen werden die Möglichkeiten einer Präsentation aufgezeigt, Prinzipien erlernt, Kampagnen Beispielhaft bearbeitet. Gemeinsam werden Stärken und Verbesserungspotenziale identifiziert. Sie lernen Methoden kennen, um ihre Texte kontinuierlich selbst zu überarbeiten und zu optimieren, sodass sie maximale Wirkung entfalten.



4

Woche 4: Vertiefung und Spezialisierung

(6 Stunden)

Die Teilnehmer vertiefen ihre Kenntnisse in spezifischen Bereichen des Werbetextens und lernen fortgeschrittene Techniken kennen.

Storytelling im Werbetexten

Geschichten bleiben im Kopf und berühren Menschen emotional. Die Teilnehmer erfahren, wie sie Storytelling-Elemente in ihre Texte integrieren können, um Botschaften lebendiger und einprägsamer zu machen. Übungen helfen dabei, fesselnde Geschichten zu entwickeln, die Marken und Produkte einzigartig präsentieren.

Psychologie des Überzeugens

Warum entscheiden sich Menschen für ein Produkt oder eine Dienstleistung? In diesem Modul lernen die Teilnehmer psychologische Prinzipien kennen, die hinter Entscheidungsprozessen stehen. Sie erfahren, wie sie mit gezielten Formulierungen die Aufmerksamkeit der Zielgruppe lenken und ihre Kaufbereitschaft steigern können.



5

Woche 5: Anwendung und Umsetzung

(7 Stunden)

Die Teilnehmer erhalten ihr Wissen anhand von praxisnahen Projekten und entwickeln die Fähigkeit eigenständige Werbekampagnen zu erstellen, welche sie später zum Einsatz bringen können.

Modul 9: Entwicklung einer eigenen Werbekampagne

Die Teilnehmer erlernen an einem fiktiven Projekt, bisherigen Inhalte anwenden. Von der Zielgruppenanalyse über die Botschaftsentwicklung bis hin zur Gestaltung einer crossmedialen Kampagne – sie verstehen es, den gesamten Prozess des Werbetextens zu durchlaufen, und erhalten die Fähigkeit, wie aus einer Idee eine Kampagne entsteht.

Modul 10: Gruppenpräsentation und Diskussion der Kampagnen

In diesem Modul präsentieren die Teilnehmer ihr erlerntes Wissen anhand einer theoretischen Kampagne und erhalten Feedback im Rahmen einer Gruppendiskussion. Sie erlernen das Wissen, wie sie ihre Ideen überzeugend vortragen können und auf konstruktives Feedback reagieren können, um ihre Kampagnen in der Zukunft zu optimieren.



6

Woche 6: Tools und Technologie im Werbetexten (6 Stunden)

Die Teilnehmer lernen, wie sie digitale Tools gezielt einsetzen können, um ihre Texte zu optimieren, Zeit zu sparen und die Wirksamkeit ihrer Kampagnen zu steigern.

Modul 11: Einsatz von KI und Textoptimierungstools

In diesem Modul erkunden die Teilnehmer, wie KI-gestützte Tools wie ChatGPT, Jasper oder Grammarly ihre Arbeit erleichtern können. Sie lernen, wie sie diese Tools zur Generierung von Ideen, zur Verbesserung von Textqualität und zur Überprüfung von Grammatik und Stil einsetzen können. Praktische Übungen zeigen, wie diese Technologien ihre Effizienz steigern, ohne dabei die kreative Kontrolle zu verlieren.

Modul 12: Analytics und Performance-Messung

In diesem Modul lernen die Teilnehmer, wie sie die Wirksamkeit ihrer Texte messen und datenbasiert optimieren können. Der Fokus liegt auf den Grundlagen der Erfolgsmessung und der Interpretation von Kennzahlen (KPIs), um den maximalen Impact ihrer Werbetexte zu erzielen.

Textvarianten testen: Die Teilnehmer erfahren, wie sie durch A/B-Testing und multivariate Tests verschiedene Textvarianten gegeneinander antreten lassen, um herauszufinden, welche Botschaften am besten funktionieren.

KPIs verstehen: Einführung in wichtige Kennzahlen wie CTR (Click-Through-Rate), See-More-Rate und Conversion-Rate. Die Teilnehmer lernen, welche Metriken in welchem Kontext relevant sind und wie sie diese interpretieren können.

Erfolgsmessung und Optimierung: Anhand praktischer Beispiele wird gezeigt, wie die Performance von Texten analysiert wird und welche Maßnahmen zur Optimierung abgeleitet werden können. Ziel ist es, datenbasierte Entscheidungen für zukünftige Kampagnen zu treffen.



Bereit, zu wachsen?

Du hast jetzt einen klaren Einblick, was dich im Text mit Wumms – Effektives Werbetexten erwartet. Du weißt, wie tief dieser Kurs geht – und wie sehr er dich nach vorne bringen kann.

Und wenn du dir jetzt denkst:

„Das will ich auch!“

Dann ist der nächste Schritt ganz einfach:

 **Buche dir jetzt dein kostenloses Beratungsgespräch**

- ✓ Persönlich & individuell
- ✓ 100 % unverbindlich
- ✓ Exakt auf deine Situation zugeschnitten



Scanne einfach den QR-Code

und sichere dir deinen Termin direkt online!



 **Und das Beste daran?**

Dieser Kurs ist zu 90 % staatlich förderfähig.

Kein Haken.

Kein Risiko.

Kein Grund zu zögern.

Mach jetzt den ersten Schritt –
und wir gehen den Rest gemeinsam.

Deine Marke wartet nicht. Starte jetzt.