



szkolenie on-line

DOŁĄCZ
DO NAS

21 PAŹDZIERNIKA 2024 R.

SZKOŁA COPYWRITINGU Z PAWŁEM TKACZYKIEM



Paweł Tkaczyk

LANGAS.PL

LANGAS
GROUP

SZKOŁA COPYWRITINGU Z PAWŁEM TKACZYKIEM

Tysiące firm zabiega w tej samej chwili o uwagę Twoich klientów. Jednym ze skuteczniejszych sposobów na przyciągnięcie klientów i utrzymanie z nimi kontaktu jest profesjonalny copywriting. Zapraszamy na warsztaty copywritingu dla działów marketingu i PR, skierowane na tworzenie sprzedażowych treści, ofert, opisów produktów i tekstów na www, prowadzone przez czołowego copywritera w Polsce, pracującego dla bardzo wymagających klientów.

Twoje korzyści

- dowiesz się, w którym miejscu Alfred Hitchcock miał rację i o tym, jak zaciekawić klientów Twoim tekstem.
- Poznasz techniki pisania inteligentnych i wciągających artykułów na stronę www i firmowy blog.
- Nauczysz się, jak zapewnić firmowym tekstom więcej czytelników - także dzięki strategiom budowania marki.
- Opowiemy sobie o wyższej konwersji i zdobywaniu pozycji w wyszukiwarkach.
- Rozbijemy teksty na elementy pierwsze: od nagłówka, przez wprowadzenie, śródtytuły i opisy.
- Przeanalizujemy najlepsze hasła reklamowe - dowiesz się, co w nich działa i co u Ciebie można poprawić.

Uczestnicy

- Jeśli pracujesz w marketingu, PR lub sprzedaży - doskonale zdajesz sobie z tego sprawę. Dlatego zapraszamy na profesjonalne warsztaty, w czasie których poznasz najnowsze techniki i przećwiczysz najbardziej skuteczne metody pisania.

Szkolenie on-line

- Bez wychodzenia z domu, przy pomocy komputera lub telefonu podłączonego do sieci
- W oparciu o naszą platformę
- Nie wymaga żadnej szczególnej umiejętności posługiwania się oprogramowaniem
- Możliwość zadawania pytań ekspertowi na żywo, poprzez czat

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej.

Zapraszamy do rezerwacji miejsc!

Anna Chmielewska

project manager

tel. 22 355 24 00

a.chmielewska@langas.pl

Paweł Tkaczyk

Ekspert w zakresie copywritingu i webwritingu, w ciągu wieloletniej praktyki zdążył zyskać miano najskuteczniejszego copywritera w Polsce. W styczniu 2015 roku Onet umieścił go w czołówce osobowości polskiego Internetu, uhonorowany w 2011 roku nagrodą Człowieka Roku Polskiego Marketingu. Jak sam twierdzi - zarabia na życie opowiadaniem historii. Buduje silne marki - pracuje m.in. z Agorą, Grupą Allegro, wieloma mniejszymi firmami. Doradza startupom i innym przedsiębiorstwom - jako mentor np. podczas Startup Weekend czy Startup Fest. Dzieli się wiedzą - pisze blog o budowaniu marki. Autor bestsellerów: „Zakamarki marki” i „Grywalizacja”.

wiecej.na.langas.pl

OPINIE UCZESTNIKÓW

„To bezdyskusyjnie bardzo duża wartość dodana, szkolenie naprawdę ciekawe. Dużo narzędzi i tematów do przemyślenia i dalszego implementowania. Jeszcze raz bardzo dziękujemy.”

Agnieszka Stefanko, VOLKSWAGEN MOTOR POLSKA SP. Z O.O.

„Paweł jest osobą o ogromnej wiedzy - ale przede wszystkim doceniam to, że uczy uczestników myślenia w odpowiedni sposób.”

Anna Dudzińska, "SKD DISTRIBUTION" SP. Z O.O.

wiecej.na.langas.pl



SZKOŁA COPYWRITINGU Z PAWŁEM TKACZYKIEM

9.45 - Logowanie do platformy, sprawdzenie ustawień

10.00 - Rozpoczęcie szkolenia

Filozofia copywritingu, czyli o sztuce otwierania marzeń i pragnień klientów

O obsesji posiadania, wciągający content, techniki copywriterskie

- Zaczynaj od trzęsienia ziemi. O sztuce rozpoczynania
- Piramida informacji
- Rdzeń i jego zagrzebywanie
- Co Sol Stein napisał o konkurowaniu z Bogiem?
- Po czym poznać dobrą historię? 7 kluczy fascynacji
- Kiedy tekst wzbudza emocje?
- Które teksty reklamowe odnoszą sukces?

Sposoby na efektywną współpracę i utrzymywanie kontaktu z klientem

Używaj słów, aby motywować klienta - treści, które zarabiają

- Budowanie zaangażowania czytelnika
- Budowanie wiarygodności w tekście
- Redakcja, czyli odsysanie tłuszczu

**Emocje, budowanie napięcia, nagłówki, cytaty
Wprowadzanie klienta w stan kupowania**

- Emocje w tekstach: konflikt, tajemnica, budowanie napięcia
- Sztuka konstruowania nagłówków i śródtytułów
- O sztuce cytowania innych - na co zwracać uwagę?

Twój tekst ma odzwierciedlać sposób myślenia innych ludzi

Jak myśli Twój klient?

- Funkcjonalne dopieszczenie tekstu
- Jak sprawić, by o tym mówili?
- Zaskakiwanie czytelnika

Skuteczne techniki perswazyjne w tekstach

Too many direct mail letters say „I want to sell You” insted of „I want to serve You” Maxwell Sackheim

- Sztuka perswazji w tekstach reklamowych
- Klamra, czyli o sztuce kończenia
- Forma determinuje treść - analiza materiałów reklamowych (newsletter, mailing, reklama prasowa) pod kątem technik perswazyjnych
- Dostrajanie i budzenie z letargu, zdobywanie uwagi

16.30 - Zakończenie szkolenia





Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: szkolenia@langas.pl

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

**SZKOŁA COPYWRITINGU
Z PAWŁEM TKACZYKIEM**

21 PAŹDZIERNIKA 2024 R.

SZKOLENIE ONLINE NA PLATFORMIE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- zgłoszenie do 30/09/2024 **1 570 PLN + 23% VAT**
- zgłoszenie od 1/10/2024 **1 870 PLN + 23% VAT**

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

FIRMA

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

E-mail

Osoba do kontaktu

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celu dostarczenia informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
- Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

„Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech <https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>

- Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.