



Открытый семинар

Искусство написания продающих текстов для продвижения фармацевтических препаратов, медицинских услуг и аптечных сервисов

14 декабря 2016 г.

- **Модератор** – Юрий Чертков, директор компании «Агентство медицинского маркетинга»
- **Спикер** – Денис Каплунов, один из наиболее авторитетных специалистов копирайтинга в СНГ. Основатель агентства «Студия Дениса Каплунова»

В стоимость входят:

- Кофе-брейки
- Обеды
- Сборник докладов
- Сертификат

В зале есть WiFi

Расписание семинара

09:00 — регистрация, утренний кофе
09:30 — старт
13:00-14:00 — обед
16:00-16:30 — кофе-брейк
18:00 — подведение итогов

Место проведения:

г. Киев
Оболонская набережная, 17.
Отель «VISAK»

2600 грн.

при оплате до 22 ноября

☺ — скидка 15%*

☺☺☺ — коллективная скидка (при участии более одного представителя): для всех участников, кроме первого, — скидка 10%*

*Скидки не суммируются!

По вопросам участия обращайтесь

+380 (044) 452-22-03, 423-44-99

контактное лицо *Лисовая Мария*

admin@amm.net.ua

Программа семинара

Докладчик Юрий Чертков

МАСТЕР-КЛАСС «ТЕХНИКИ МЯГКОГО ВЛИЯНИЯ В ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ТЕКСТАХ»

- Инструменты мягкого влияния в продающих текстах, делай незаметно.
- Технология SPICE, «острый текст», привлекающий внимание и увеличивающий доверие.
- Продвинутые метафоры.
- Умение пользоваться трюизмами.
- Негативно парадоксальное влияние.
- Уместные повторения.
- Слова связки и риторические приемы.
- Ложные альтернативы.
- Призывы к действию.
- Технологии аргументации и риторические уловки в текстах.
- Работа с корнями и влияние на установки.

Докладчик Денис Каплунов

«ИСКУССТВО НАПИСАНИЯ ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ»

- Что мешает продающим текстам добиваться результата?
- Противная стилистика, убивающая продажи.
- Главная проблема эффективности продающих текстов.
- Характеристики текста, формирующие серьёзное впечатление.
- Треугольник эффективного предложения.
- Теория «горячих точек».
- Универсальная структура продающего текста.
- Важность названия продукта/услуги.
- Разработка МС-представления и поиск «зацепа».
- История создания продукта.
- Список ситуаций применения.
- 7 формул эффективных заголовков.
- ТОП-сценарии вводной части продающего текста.
- Представление продукта.
- Современные правила описания преимуществ и выгод.
- Создание выгод на основании сомнений.
- Важность детализации услуги.
- Теория «Фальшивое УТП».
- Аргументация цены.
- 7 максимально эффективных доказательств для продающих текстов.
- Формулировка специального предложения.
- Разработка призыва к действию.
- Хитрости оформления продающего текста

Подведение итогов семинара

