

*Seminar*

# *Das Briefing – Basis für wirksame Marketing-Kommunikation*



*Kreativarbeiten zielgenau planen,  
eindeutig beauftragen, reibungsfrei steuern*

---

*25. Juni 2009 in Frankfurt*

*3. Dezember 2009 in Hamburg*

## **Der Trainer:**

Rolf Greulich,  
Creative Consultant und Filmautor

*„Top Dozent!“*

*S. Achtenberg,*

*Bayer Business Services GmbH*



Gerne informieren wir Sie über unser Seminar

## **Das Briefing – Basis für wirksame Marketing-Kommunikation** *Kreativarbeiten zielgenau planen, eindeutig beauftragen, reibungsfrei steuern*

In wirtschaftlich angespannten Zeiten kommt es mehr denn je darauf an, jede Werbeinvestition mit dem geübten Blick für eine erfolgsträchtige Botschaft und die Durchsetzungskraft ihrer kreativen Umsetzung zu planen. Nicht selten wird gerade in der Zusammenarbeit mit externen Partnern unterschätzt, welchen unmittelbaren Einfluss Sie als Auftraggeber mit der Qualität Ihrer Vorbereitung und Prozessführung auf die Qualität des kreativen Ergebnisses nehmen. Nur vermeintlich sind „zündende Ideen“ das Produkt glücklicher Eingebungen, viel eher basieren sie auf zielführenden Inputs und ihrer folgerichtigen Dramatisierung. Kurz: die Professionalität im Zusammenspiel zwischen Ihnen als Auftraggeber und dem Auftragnehmer ist der Schlüssel zum Erfolg Ihrer Werbemaßnahme.

Erfahren Sie in unserem eintägigen Seminar, wie Sie durch Ihre professionelle Steuerung schneller, kostensparender und nervenschonender zum Wunschergebnis für Ihre Kommunikation gelangen. Wie Sie die Stärken Ihres Unternehmens, Ihrer Serviceleistungen und Produkte zu einem spitz formulierten Briefing verdichten, das auf Antrieb zu frischen Ideen inspiriert. Wie Sie starke Umsetzungsideen schon in der Entwurfsphase erkennen und in der Bewertung die Spreu vom Weizen trennen. Wie Sie Ihre Kritik mit fachlicher Kompetenz und jenseits des rein Geschmäckerlichen artikulieren. Und wie sie schließlich die „winning idea“ auch intern souverän vertreten.

Melden Sie sich gleich an, die Teilnehmerzahl ist auf maximal 15 Personen begrenzt. Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

Herzlichen Gruß

Florian Lex  
Geschäftsführer



### **Diese Vorteile garantieren Ihnen**

#### ***ein hochwertiges Seminar:***

- Ein Experte mit langjähriger Erfahrung sowohl auf Auftraggeber- als auch Auftragnehmerseite als Ihr Trainer
- Interaktives und sofort umsetzbares Training mit zahlreichen Übungen
- Arbeiten mit Fallstudien, Praxisberichten und Checklisten
- Kleine Gruppen durch Begrenzung der Teilnehmerzahl auf maximal 15 Personen

# **Ihr Seminarprogramm**

#### **Die besten Ideen wachsen auf starken Briefings**

- Was man aus ausgezeichneten Umsetzungen über Briefings lernen kann: Do's & Dont's
- Warum über Briefings am Ende oft mehr gestritten wird als am Anfang: die Lehre aus klassischen Konfliktpunkten
- Warum die Qualität der Kreativlösung von der Qualität der Problemerkennung abhängig ist
- Werbung wird erst dann zur Kommunikation, wenn klar ist, was sie sagen will

#### **Das Fundament erfolgreicher Kommunikation**

- Von der trennscharfen Positionierung zur schlagkräftigen Werbebotschaft: Wie bringen Sie die Stärken Ihres Angebots auf den Punkt?

- Von der Absender- zur Empfängerperspektive: Wo liegen die relevanten Verankerungspunkte bei Ihren Zielgruppen?
- Von der Zielsetzung zur Kursbestimmung

#### **Die Kunst der Verdichtung: wie mündet die übergeordnete strategische Zielsetzung in eine spitz formulierte Aufgabenstellung?**

- Briefing-Elemente: was ist wesentlich, was hilfreich, was hinderlich?
- Briefing-Fallen: wo lauern Missverständnisse, wie passieren falsche Weichenstellungen?
- Zeit- und Kostenfolgen unzureichender Briefings

### Die Steuerung im Kreativprozess

- Präzise in der Aufgabenstellung: Was ist wesentlich, was hilfreich, was hinderlich?
- Zügig zum sichtbaren Ergebnis: Wie stimulieren Sie starke Kreativideen? Wie vermeiden Sie zeit- und kostenaufwendige Missverständnisse?
- Fokussiert im Dialog: Wie stellen Sie das richtige Aufgabenverständnis sicher? Wie halten Sie Ihre Auftragnehmer auf Kurs?

### Die Bewertung der Umsetzung

- Ihr „Röntgenblick“ für gute Kommunikation: Was sind die Grundgesetze wirksamer Gestaltung? Wie filtern Sie Inhalt-

liches vom Geschmäckerlichen? Woran erkennen Sie starke Ideen schon im Layout?

- Die Kunst der Gewichtung: Wie dramatisieren Sie Ihre Botschaften ohne Kannibalisierung?
- Vom subjektiven Eindruck zur objektiven Analyse: Wie beflügelt Ihre konstruktive Kritik Nachbesserungen?

### Der Stapellauf Ihrer Kommunikation

- Von der Einbindung zur Einheit im Auftritt: Wie gewinnen Sie interne Gremien für Ihre neue Kommunikation?
- Wie werden Mitentscheider zu Multiplikatoren?

### Methodik:

Präsentationen des Trainers, Übungen und Diskussionen finden in Abwechslung statt, Checklisten und Arbeitsformulare erleichtern die praktische Anwendung im Berufsalltag.

### Zeitraumen:

- 09.30 Uhr: Beginn der Veranstaltung
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Uhr: Ende der Veranstaltung

### Ihr Trainer:



**Rolf Greulich,**  
Creative Consultant und Filmautor,  
arbeitet als Kreativer seit 25 Jahren für nationale und internationale Marken. Er begann seine Karriere als Texter. Als Geschäftsführer und Chief Creative Officer leitete er die Kreativabteilungen von Saatchi & Saatchi, Lowe und Leo Burnett. Rolf Greulich

betreute weltweit führende Konsumgütermarken, von Coca-Cola über Heinz und Kellogg's bis Marlboro, zeichnete als Creative Director u.a. für die nationale Markenkommunikation von Toyota, Lexus und Opel verantwortlich und entwickelte Kampagnen für Klienten wie Burda, Condor, Deutsche Bundes-

bank, Eduscho, Hertz, Hessische Landesbank, Hewlett-Packard, Jacobs, Microsoft, Procter & Gamble, Reemtsma, Reynolds oder Siemens.

Seine Arbeiten wurden im In- und Ausland mit zahlreichen Kreativ- und Effizienz-Awards ausgezeichnet und er war Mitglied der Filmjury bei den Internationalen Werbefilmfestspielen von Cannes.

Heute berät er Kunden als freischaffender Creative Consultant und Coach, mit einem besonderen Schwerpunkt im Bereich markenstrategischer Kreativlösungen. Daneben arbeitet Rolf Greulich als Drehbuchautor und Filmproduzent.

### Teilnehmerstimmen:

- „Top Dozent!“  
S. Achtenberg, Bayer Business Services GmbH

Durchschnittliche Bewertung des Trainers in den letzten Jahren: 1,3!

### Zielgruppen:

- Führungskräfte aus Marketing, speziell Werbung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Unternehmenskommunikation, Direktmarketing, Marketing Services
- Mitarbeiter aus Werbe-, PR- und Marketingagenturen sowie aus Unternehmensberatungen
- Freie Kreative oder Berater
- Alle Führungskräfte, die kreative Arbeiten planen, in Auftrag geben, bewerten und steuern

### Inhouse-Training:

Oder interessieren Sie sich für eine maßgeschneiderte Gestaltung des Themas „Das Briefing – Basis für wirksame Marketing-Kommunikation“ für Ihr Unternehmen? Gerne beraten wir Sie über die Möglichkeiten einer firmeninternen Schulung. Sie bestimmen die Schwerpunkte - wir entwickeln das Seminar, speziell zugeschnitten auf Ihre Anforderungen nach Inhalt, Zeit und Ort. Ihre speziellen Fragestellungen werden in das Training einbezogen und auf Ihre Zielsetzung hin behandelt. Kontaktieren Sie uns, wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot: Tel. 089/76 75 71-0 oder E-Mail: [info@market-and-more.de](mailto:info@market-and-more.de).

# Das Briefing – Basis für wirksame Marketing-Kommunikation

Kreativarbeiten zielgenau planen, eindeutig beauftragen, reibungsfrei steuern

## Termine und Veranstaltungsorte:



25. Juni 2009 in Frankfurt  
Ininside Premium Hotels Frankfurt-Niederrad  
Herriotstraße 2  
60528 Frankfurt  
Telefon: 069/677 32-0  
Telefax: 069/677 32-222



3. Dezember 2009 in Hamburg  
Lindner Park-Hotel Hagenbeck  
Hagenbeckstraße 150  
22527 Hamburg  
Telefon: 040/30 70 67-0  
Telefax: 040/30 70 67-654

## Zimmerreservierung:

Für die Teilnehmer der Veranstaltung stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung, für die bis 4 Wochen vor Veranstaltung ermäßigte Preise garantiert werden können: im Ininside Premium Hotels Frankfurt-Niederrad zu 135,- € inkl. Frühstück, im Lindner Park-Hotel Hagenbeck zu 134,- € inkl. Frühstück. Bitte nehmen Sie die Buchungen direkt im Hotel unter Berufung auf market&more vor.

## Der Veranstalter:



market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für:  
Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Konferenzen und  
Inhouse-Schulungen zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.

## Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die eintägige Veranstaltung beträgt 1.090,- € zzgl. gesetzl. MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an einer Veranstaltung teilnehmen, wird ab dem dritten Teilnehmer ein Preisnachlass von 15% gewährt. Die Teilnahmegebühr beinhaltet Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Sie ist nach Erhalt der Rechnung fällig und spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von 75,- € zzgl. gesetzl. MwSt. erhoben, wenn die Absage spätestens vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei market&more eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Aus wichtigem Grund kann ein Seminar gegen volle Erstattung bereits gezahlter Gebühren abgesagt werden. Bitte sehen Sie unsere vollständigen AGB unter [www.market-and-more.de](http://www.market-and-more.de).

So melden Sie sich an:



089/76 75 71-0



089/76 75 71-22



[anmeldung@market-and-more.de](mailto:anmeldung@market-and-more.de)

market&more • Dreimühlenstraße 35 • D-80469 München



[www.market-and-more.de](http://www.market-and-more.de)

# Das Briefing – Basis für wirksame Marketing-Kommunikation

Kreativarbeiten zielgenau planen, eindeutig beauftragen, reibungsfrei steuern

Ja, ich melde mich für das Seminar an:

25. Juni 2009 in Frankfurt  
 3. Dezember 2009 in Hamburg  
zum Preis von 1.090,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

**market&more**

Forum für Wissen in Marketing  
und Vertrieb GmbH  
Herrn Daniel Eymer  
Dreimühlenstraße 35

D-80469 München

Fax: 089/76 75 71-22

1. Person Name Vorname Position

2. Person Name Vorname Position

Firma Beschäftigte

Str., Hausnr.

PLZ, Ort

Tel. Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift