Moscow Business School

Коммерческий копирайтинг

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Дата начала: 03.08.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Коммерческий копирайтинг: пишем текст

Общие правила написания текстов

- Анализ целевой аудитории
- Как писать, когда не пишется. Боязнь белого листа
- Нейрокопирайтинг. Как мы воспринимаем текст, и как это использовать
- Как сделать текст ярче и динамичнее за счет подбора слов. Примеры и антипримеры
- Заголовки. Как придумать? Рекомендации, схемы, частые ошибки
- Упрощаем текст
- Убираем лишнее: мусор, смысловая избыточность, градация, местоимения
- Усиливаем текст: абзацы, списки, ритмика текста

Продающие тексты

- Как описывать продукт, чтобы его хотели купить
- Фишки для продающих текстов
- Лучшие схемы продающих текстов

- Триггеры в продающих текстах
- Сторителлинг: как продавать через истории

Практикум: «Составление продающего текста по запросу»

День 2

Копирайтинг для социальных сетей

- Как написать текст: главные качества любого поста
- С чего начать пост и чем закончить
- Способы найти тему для поста
- Структура и логика текста. Подборка структур для построения поста
- Контент-план. Формулы прогревов в постах
- Тренируемся писать конкретику

Практикум: «Создаём идеальный пост»

Копирайтинг как профессия

- Где искать клиентов, как откликаться на запросы и как вести переговоры, чтобы выбрали вас
- Как работать с «вредными» для текста замечаниями клиента
- Что учитывать в работе копирайтеру-новичку
- Где взять портфолио
- Как справедливо оценить текст
- Особенности текстов для сайтов и СМИ
- Как писать для маркетплейсов и рассылки

Практикум: «Исправляем чужие тексты»

День 3

Копирайтинг с использованием программ искусственного интеллекта

Moscow Business School

Введение в коммерческий копирайтинг и ИИ

- Приветствие и знакомство участников. Выявление ожиданий и профессиональных задач
- Основы коммерческого копирайтинга:

- Что такое коммерческий копирайтинг: цели, задачи, виды текстов
- Принципы написания текстов, которые продают: AIDA, PAS, 4U

- Искусственный интеллект в копирайтинге:

- Обзор программ ИИ для работы с текстами (ChatGPT, Perplexity,Gigachat Jasper, Writesonic и др.)
- Возможности и ограничения ИИ в создании коммерческих текстов

Практическое использование ИИ для копирайтинга

- Работа с брифом и постановкой задачи для ИИ

- Как формулировать запросы для получения качественных текстов
- Примеры удачных и неудачных запросов

Практикум: «Составление запроса для написания текста»

- Создание текстов с использованием ИИ

- Генерация продающих текстов: лендинги, email-рассылки, посты в соцсетях
- Настройка тона и стиля текста под аудиторию

Практикум: «Генерация и анализ текстов»

- Редактура и доработка ИИ-текстов

- Как улучшить текст: логика, структура, эмоциональное воздействие

- Инструменты для проверки уникальности, читабельности и орфографии

- Промт «Распаковка личности»:

- Использование ИИ для анализа и формирования личного бренда
- Распаковка ценностей, интересов и уникальных качеств

Практикум: «Создание текстов, отражающих личные особенности участников»

Сторителлинг и стратегии использования ИИ

- Сторителлинг в коммерческом копирайтинге:

- Принципы создания убедительных историй
- Использование ИИ для генерации идей и структурирования повествования

Практикум: «Разработка историй для брендов и продуктов участников»

- Интеграция ИИ в процесс создания контента:

- Как ИИ ускоряет работу команды
- Кейсы успешного применения ИИ в копирайтинге и PR

- Этика и юридические аспекты использования ИИ:

- Авторское право и ИИ-тексты
- Возможные риски и их минимизация

- Мастер-класс: создание контент-стратегии с использованием ИИ:

- Постановка целей контент-стратегии
- Генерация идей контента с помощью ИИ

Практикум: «Создание мини-стратегии для своих проектов»

Moscow Business School

Итоги и обратная связь

- Обсуждение результатов работы: разбор заданий, ответы на вопросы
- Подведение итогов семинара и рекомендации для дальнейшего изучения