

Ja, ich will...

ein SV-Dialogmethode-Seminar!



Seminar Programm 2022/2023



SV-Dialogmethode
Training und Consulting

Mobil: +49 (0)6192/200 78-80
www.sv-dialogmethode.de
email: info@sv-dialogmethode.de



Ihr Ansprechpartner:

Klaus Guckler

+49 6192 200 78-80

+49 170-780 37 97

seminar@sv-dialogmethode.de

Jetzt Online Weiterbildung starten!

Hofheim, 20.10.2021




Liebe Freunde der Dialogmethode,

mit den neuen **LIVE Online-Seminaren** zur SV-Dialogmethode haben wir uns vollkommen auf **Ihre Bedürfnisse und die aktuelle Situation** eingestellt. Dank für den Zuspruch und Ihre zahlreichen Buchungen!

Die Frage „**Wie läuft denn so ein LIVE Online-Seminar ab?**“ beantworten wir Ihnen gern: genau **wie im „Präsenz-Seminar“**, nur Online.

Sie stehen im Mittelpunkt des Seminars, Sie stellen Ihre Fragen, sehen Praxis-Beispiele und können Ihre eigenen Werbemittel jederzeit mit einbinden.

Alles ganz **individuell auf Sie ausgerichtet**.

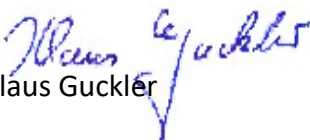
-  **Sie sparen Zeit und Geld**
-  **100% Durchführungs-Garantie**
-  **Leichte Integration im Büro / Home Office**

Alle Seminare haben das Ziel, **Sie anzuleiten**, Ihre Werbe-Kommunikation nachweislich **effizienter zu gestalten bzw. zu entwickeln**.

Sie haben Fragen? Schreiben oder rufen Sie uns an.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen

Ihr


Klaus Guckler

PS: **Ihr Bonus** – bei Teilnahme an einem LIVE Online-Seminar erhalten Sie ein Mailing-Check EASY im **Wert von 390€ gratis**.

Mehr Infos unter: <https://sv-dialogmethode.de/consulting-mailing-check/>

• Über die SV-Dialogmethode	Seite 4
• Seminar-Termine 2022	Seite 5
• Seminar-Programm	
LIVE Online-Seminare	
- Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode	Seite 6
- Gestalten mit der SV-Dialogmethode	Seite 7
- Texten mit der SV-Dialogmethode	Seite 8
• Präsenz-Seminare	
- Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode	Seite 9
- Dialogmethode aufbauen, vertiefen & festigen	Seite 10
- Blickgerechte Print Werbung gestalten	Seite 11
- Aktivierende Kataloge gestalten	Seite 12
- Texten für Print-Medien -folgt-	Seite 13
- Bessere E-Mails und Newsletter schreiben	Seite 14
- Kreatives Schreiben	Seite 15
- Emotionen als Erfolgsfaktor in der Kunden- Ansprache und wirkungsvolle Dialoge führen	Seite 16
- Authentisch kommunizieren: überzeugend - dynamisch - empathisch	Seite 17
- Individuelles Seminar	Seite 18
• Mailing-Check Easy	Seite 19
• Kunden-Stimmen	Seite 20
• Seminar-Anmeldung	Seite 21

Die SV-Dialogmethode



Seminare ...

Alle Seminar richten sich an **Direktmarketing-Einsteiger und Anwender**, Führungskräfte, Geschäftsführer, Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Marketing-Verantwortliche, Produktentwickler / Produktmanager, die schriftliche Dialog-Medien entwickeln, beurteilen und gestalten.

Hier finden Sie alle Seminare zum **Basis-Wissen, Texten und Gestalten** nach der Prof. Vögele Dialogmethode. An alle, die ihre Werbemedien **wirkungsvoll** und **verkaufsstark optimieren** möchten.

Entscheiden Sie sich zu einem **Einzel-Training** oder für Ihr Unternehmen zu einem **Inhouse-Seminar**. Sie wollen Menschen und Unternehmen kennenlernen? Dann sind die **offenen Seminare** genau das Richtige.

NEU - LIVE Online-Seminare

Sie stellen Fragen, sehen **Praxis-Beispiele** und können **Ihre eigenen Werbemittel** jederzeit mit einbinden. Analog eines „**Präsenz-Seminars**“. Ihr Seminar wird **1:1 LIVE durchgeführt**, es handelt sich dabei um keine Aufzeichnung.

Der „**Seminar-Wecker**“ bei offenen Seminaren. Ihr gewünschtes Seminar hat noch **keinen Termin**? Dann nutzen Sie unverbindlich unseren „Seminar-Wecker“. **Wir sammeln Ihre Anmeldungen**, bei mehr als 3 Anfragen stimmen wir einen Termin und Ort mit Ihnen ab. Dieser „Wecker“ **ist für Sie kostenfrei**.

Was wir noch leisten ...

Auftrags-Markforschung

Wie wirkt Ihr Werbemittel auf Ihre Zielgruppe? Mit Hilfe von Befragungen und Untersuchungen per **Eye-Tracking** erfahren Sie mehr über Ihr Werbemittel und mögliche Optimierungs-Ansätze.

„SV-Blog“

Lesen Sie auf sv-dialogmethode.de im „**SV-Blog**“ **jede Woche** eine im Seminar oder per Mail gestellte Frage. In Anlehnung an Prof. Siegfried Vögele Tipp der Woche lesen Sie aktuelle **Fragen und Experten-Antworten**.

Über uns ...

Wir sind ein Team aus **selbständigen Trainern und Beratern**. Alle Dozenten kommen aus der Praxis, verfügen über **jahrelange Erfahrung** im **Vertrieb** und in der **Beratung** im **Dialogmarketing**.

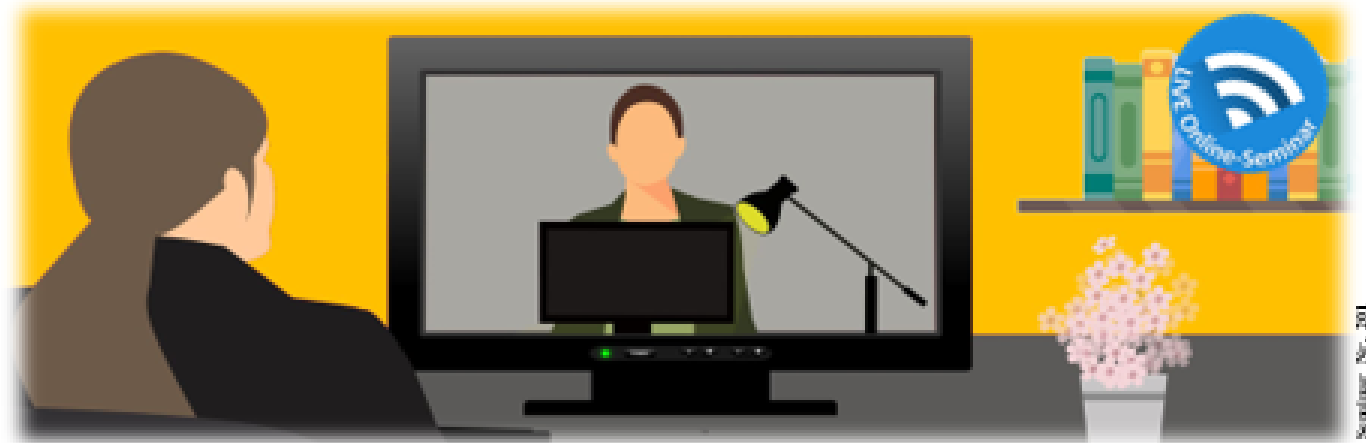
Uns verbindet die Liebe und die Faszination zur Dialogmethode. Als ehem. Mitarbeiter des **Siegfried Vögele Instituts** bieten wir Ihnen das **gesamte Spektrum zur Dialogmethode an**.



Seminar-Termine 2022



Monat	Termin	LIVE Online-Seminar:*
Januar	Mi. 26.01. - Fr. 28.01.	" Gestalten mit der SV-Dialogmethode"
Februar	Mi. 16.02. - Fr. 18.02.	" Basis -Seminar zur SV-Dialogmethode"
März / April	Mi. 30.03. - Fr. 01.04.	" Basis -Seminar zur SV-Dialogmethode"
Mai	Mi. 04.05. - Fr. 06.05.	" Gestalten mit der SV-Dialogmethode"
Juni	Mi. 01.06. - Fr. 03.06.	" Texten mit der SV-Dialogmethode"
Juli	Mi. 06.07. - Fr. 08.07.	" Basis -Seminar zur SV-Dialogmethode"
September	Mi. 07.09. - Fr. 09.09.	" Gestalten mit der SV-Dialogmethode"
	Mi. 28.09. - Fr. 30.09.	" Texten mit der SV-Dialogmethode"
Oktober	Mi. 12.10. - Fr. 14.10.	" Basis -Seminar zur SV-Dialogmethode"
November	Mi. 09.11. - Fr. 11.11.	" Gestalten mit der SV-Dialogmethode"
Dezember	Mi. 07.12. - Fr. 09.12.	" Basis -Seminar zur SV-Dialogmethode"
*Inhouse-Seminare nach individueller Absprache jederzeit möglich		
*LIVE Online-Seminar jeweils von 10:00 bis 12:30 Uhr		
Änderungen nach Absprache möglich		
Offene Präsenz-Seminare zur Zeit nicht geplant		



Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode - LIVE Online-Seminar

Lernen Sie die **Grund-Prinzipien und deren Anwendungen** kennen, unabhängig Ihres Werbemediums. Die Wichtigkeit von Text und Gestaltung von Print- und Online-Medien. Sie erlernen alle wichtigen **psychologischen Grundlagen der SV-Dialogmethode**. Zur Verdeutlichung werden im LIVE-Seminar verschiedene Kommunikations-Formen herangezogen.

Das Seminar richtet sich an **alle im Dialogmarketing beschäftigte**, die schriftliche Dialog-Medien entwickeln und gestalten. Lernen Sie, wie Werbemedien **wirkungsvoll und verkaufstark** sind.

Ab Jan. 2022 für 590,- €
(es fällt keine MwSt. an)



Klaus Guckler

Ihr Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Staatl. Kommunikations- & Direktmarketing-Fachwirt. Seit vielen Jahren im Direktmarketing und Adress-Management tätig, u. a. als Marketing-, Werbe- und Vertriebsleiter. Seit 2006 Trainer der Dialogmethode.

Seminar Inhalte:

Teil 1:

- Einführung: Direktmarketing vs. Dialogmarketing
- Die »Lebenskurve« einer Mailing-Aktion
- Die Psychologie der einzelnen Dialog-Stufen

Teil 2:

- Die Dialog-Formel
- Der Kurz-Dialog
- Praxis-Übung

Teil 3:

- Grundsätze der Gestaltungs-Psychologie im Bezug auf Bilder und Texte
- Blickgerechte Gestaltung
- Grundlagen des kundengerechten Textens

Das Online-Seminar findet in drei Teilen statt, damit Sie es **besser in den Berufsalltag integrieren** können. Damit bleibt Ihre **Konzentration** in allen drei LIVE Online-Seminaren **konstant hoch**. Sie haben die Möglichkeit am Folgetag vorangegangene **Punkte** noch einmal zu **hinterfragen**. Gern geht der Kursleiter auf **Ihre Wünsche und Werbemittel** ein.

Senden Sie uns Ihr Werbemedium im Vorfeld zu, gern binden wir es in das Seminar ein und erfahren Sie erste **Optimierungs-Ansätze** im persönlichen Gespräch oder im Seminar. Dieses Seminar ist der **Haupt- Bestandteil des Dialog-Managers**.

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de

B₃ A₁ S₁ I₁ S₁

S₁ E₁ M₃ I₁ N₁ A₁ R₁

D₁ I₁ A₁ L₂ O₂ G₂ M₃ E₁ T₁ H₂ O₂ D₁ E₁

Seminar Nr. 001

2 Tages-Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode

Sie lernen: Die **psychologischen Grundlagen der Dialogmethode**: Die Wichtigkeit von **Text und Gestaltung von Print- und Online-Medien**. Sie wissen im Anschluss, was es mit **Wahrnehmungs-Prinzipien** auf sich hat.

Dieses Seminar ist **die Grundlage für alle Seminare und Workshops rund um die SV-Dialogmethode**. Lernen Sie die Grundprinzipien und deren Anwendungen. Unabhängig Ihres Werbemediums. Zur Verdeutlichung werden im Seminar der klassische Vertreter und das Mailing herangezogen. **Analogien zu den online Medien** werden ebenfalls hergestellt.



Klaus Guckler

Ihr Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Staatl. Kommunikations- & Direktmarketing-Fachwirt. Seit vielen Jahren im Direktmarketing und Adress-Management tätig, u. a. als Marketing-, Werbe- und Vertriebsleiter. Seit 2006 Trainer der Dialogmethode.

Tag 1:

- Einführung: Direktmarketing vs. Dialogmarketing
- Stärken des Werbebriefs
- Die »Lebenskurve« einer Mailing-Aktion
- Die Psychologie der einzelnen Dialog-Stufen
- Die Dialog-Formel
- Das Produkt und seine Dialog-Wirkung
- Definition und Einteilung der Zielgruppen
- Die Mailing-Strategie und ihre Wirkung
- Leseverhalten und Blickverlauf bei Print-Medien

Tag 2:

- Grundsätze der Gestaltungs-Psychologie in Bezug auf Bilder und Text
- Grundlagen für das Konzipieren erfolgreicher Mailing-Kampagnen
- Blickgerechte Gestaltung und Response-Quoten
- Dialog-Skizzen für einzelne Mailing-Bestandteile
- Übung: Bewertung von Werbebriefen aus dem B-to-B- und aus dem B-to-C-Umfeld
- Grundlagen des kundengerechten Textens

Bringen Sie Ihr Werbemedium mit und erfahren Sie erste Optimierungs-Ansätze.

Das Seminar ist der Hauptteil des Dialogmanagers.

Buchen Sie jetzt als:

1. Inhouse-Seminar: Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf Ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Für 1.250,- je TN. Es fällt keine MwSt. an Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an.

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de

Ein Präsenz-Seminar



Seminar Nr. 002

Die SV-Dialogmethode aufbauen, vertiefen und festigen (Inhouse-Workshop)

Dieser **neue Inhouse-Praxis-Workshop** richtet sich an Teilnehmer des Basis-Seminars oder eines Gestaltungs-Seminars zur SV-Dialogmethode. Hier frischen Sie ihre Kenntnisse zur SV-Dialogmethode auf. Oder Sie verfügen über **viel Praxis** und wollen diese einmal mit Experten-Wissen abgleichen.

Der größte Teil des Workshops, befasst sich mit **Ihren Werbemitteln** im Erfahrungs- und Experten-Austausch. So werden Ihre **Werbemittel im Vorfeld per Eye-Tracking Kamera aufgezeichnet**. Sie sehen, wie „Ihre Kunden“ Ihr Werbemittel wahrnehmen.



Klaus Guckler

Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Staatl. Kommunikations- & Direktmarketing-Fachwirt.

Seit vielen Jahren im Direktmarketing und Adress-Management tätig, u. a. als Marketing-, Werbe- und Vertriebsleiter. Seit 2006 Trainer der Dialogmethode.

Vormittag:

- Grundlagen zur SV- Dialogmethode
- Die „Lebenskurve“ einer Mailing-Aktion
- Die beiden Systeme im Gehirn / Wahrnehmung
- Der stumme Verkaufs-Dialog / Die Dialog-Formel
- Die psychologische Wirkung des 1. Kurz-Dialoges
- Bedeutung für die Gestaltung
- Die Wahrnehmungshierarchie
- Grundsätze der Gestaltungs-Psychologie in Bezug auf Bilder und Text

Nachmittag:

Beurteilung Ihrer Print-Werbemittel

- Je Werbemittel wird im Vorfeld eine Demo-Eye-Tracking-Aufzeichnung erstellt
- Gemeinsame Diskussion in der Gruppe
- Erarbeitung möglicher Optimierungs-Ansätze

Präsenz- oder LIVE
Online-Seminar

In diesem Workshop geht es um die Praxis und Ihre Print-Werbemittel.

Wichtig zur Vorbereitung: Spätestens vier Wochen vor dem Workshop benötigen wir Ihre Werbemittel zur Eye-Tracking-Aufzeichnung. Im Anschluss erhalten Sie die Demo-Aufzeichnung Ihrer Werbemittel.

Nur als Inhouse-Seminar und LIVE Online-Seminar zu buchen:

Die Workshop-Inhalte sind auf einen Tag angelegt, mit ca. 8 Werbemitteln. Sprechen Sie uns an, wenn Sie besondere Wünsche und Anregungen haben.

Wir erstellen Ihnen gern ein Angebot.

unter: seminar@sv-dialogmethode.de

B₃ L₂ I₁ C₄ K₄ G₂ E₁ R₁ E₁ C₄ H₂ T₁ E₁

P₄ R₁ I₁ N₁ T₁

W₃ E₁ R₁ B₃ U₁ N₁ G₂

Seminar Nr. 010

Gestalten mit der SV-Dialogmethode LIVE Online-Seminar

Sie lernen in einem LIVE Online-Seminar alle Grundlagen der formalen und inhaltlichen Gestaltung von Print und Online-Medien **nach der SV-Dialogmethode**. So halten Ihre Werbemittel, dem ersten kritischen Blick Ihrer Zielgruppe stand. Gern binden wir Ihr Werbemittel in den Kurs ein.



Klaus Guckler

Ihr Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Staatl. Kommunikations- & Direktmarketing-Fachwirt. Seit vielen Jahren im Direktmarketing und Adress-Management tätig, u. a. als Marketing-, Werbe- und Vertriebsleiter. Seit 2006 Trainer der Dialogmethode.

Teil 1.

- Die Grundlagen der Gestaltung
- Die Erfolgs- und Einflussfaktoren der Dialog-Gestaltung
- Die Strategie
- Die SV-Dialogmethode in der Gestaltung
- Die Menschliche Wahrnehmung
- Blickverläufe
- ein- bis sechsseitige Print-Werbemittel, Katalog, Mailing, Plakate, Poster, Newsletter & Webseiten

Teil 2.

- Gestaltungs-Mittel
- Verschiedene Elemente der Gestaltung
- Allgemeine Gestaltungsregeln
- Grafische Elemente und ihre Wirkung
- Wahrnehmungen von Headlines & Texten
- Kleine Papier-Kunde
- Praxis-Übung
- Trends 2021 in der Gestaltung
- Checkliste zur Gestaltung

Wir empfehlen den vorherigen Besuch des Basis-Seminars SV-Dialogmethode.

Bringen Sie Ihr eigenes Werbemedium mit, erfahren Sie erste Optimierungs-Ansätze. Das Seminar ist Bestandteil des Dialogmanagers.

Ein Präsenz-Seminar

Buchen Sie jetzt als:

1. Inhouse-Seminar: Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf Ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Für 690,-€ je TN es fällt keine MwSt. an. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an.

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de

K₄ A₁ T₁ A₁ L₂ O₂ G₂

G₂ E₁ S₁ T₁ A₁ L₂ T₁ U₁ N₁ G₂

Seminar Nr. 012

Aktivierende Kataloge gestalten 1-Tages-Seminar

Verbessern Sie die Verkaufs-Wirkung Ihres Katalogs! Praxisnah bearbeiten Sie wichtige Katalog-Elemente wie Titel, Rücktitel, Einstieg, **Verkaufs-Förderung und Multi Channel**. So optimieren Sie Schritt für Schritt Ihren eigenen Katalog.



Gabriele Laurich

Ihre Fachdozentin der Prof. Vögele Dialogmethode.

Expertin und Trainerin für Katalog- und Mailing-Gestaltung. Langjährige Erfahrung in der Qualitativen Marktforschung, unter anderem mit Eye-Tracking.

Ein Präsenz-
Seminar

Vormittag

- Kurze Einführung in die Prof. Vögele Dialogmethode
- Wahrnehmung und Wirkung von Print-Medien
- **Regeln für die Katalog-Gestaltung**
- Best-Practice-Beispiele
- Workshop (Teil 1):
Analyse der Teilnehmer-Kataloge
anhand einer Checkliste mit Diskussion

Nachmittag

- **Ergebnisse aus dem Forschungs-Labor:**
Über die **wichtigsten Elemente** der Katalog-Gestaltung
- **vom Titel bis zur Aktivierung**
- Workshop (Teil 2):
Analyse der Teilnehmer-Kataloge anhand einer **Checkliste mit Diskussion**
- **Katalog-Werkstatt:** Gemeinsame Erarbeitung konkreter Optimierungs-Ansätze

Wichtig zur Vorbereitung! Spätestens zwei Wochen vor dem Workshop benötigen wir Ihren Katalog. **Wir empfehlen** den vorherigen Besuch des **Basis-Seminars** zur SV-Dialogmethode. Das Seminar ist ein Bestandteil des Dialogmanagers.

Buchen Sie jetzt als:

- 1. Inhouse-Seminar:** Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.
- 2. Offenes Seminar:** Für 690,-€ je Teilnehmer, es fällt keine MwSt. an. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.
- 3. Einzel-Training:** Fragen Sie uns hierzu gern an:

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de

T₁ E₁ X₈ T₁ E₁ N₁ N₁ A₁ C₄ H₂ D₁ E₁ R₁ D₁ I₁ A₁ L₂ O₂ G₂ M₃ E₁ T₁ H₂ O₂ D₁ E₁

Seminar Nr. 021

Texten nach der Dialogmethode 1-Tages-Seminar

Passen Sie die Texte in Ihren Mailings, Katalogen und Flyern **an die** Lese-Bereitschaft der **Zielgruppe** an. So halten Sie deren **Lese-Energie** auf konstant **hohem Niveau**. Nach diesem Seminar-Tag sind Ihnen die stilistischen Mittel dafür vertraut.

- »Stumme« Leserfragen antizipieren
- Antwort-Ideen entwickeln
- In 6 Stufen zum Reintext redigieren
- Rohtexte verfassen

Ein Präsenz-
Seminar



Klaus Guckler

Ihr Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Staatl. Kommunikations- & Direktmarketing-Fachwirt. Seit vielen Jahren im Direktmarketing und Adress-Management tätig, u. a. als Marketing-, Werbe- und Vertriebsleiter. Seit 2006 Trainer der Dialogmethode.

Vormittag

- Die Lernmethode für das Dialog-Texten: Von der Text-Idee zum Reintext
- »Stumme« Leserfragen und Antwort-Ideen entwickeln
- Über die Konzentrations-Fähigkeit und Aufnahme-Bereitschaft der Leser
- Sätze, Wörter und Silben ersatzlos streichen
- Umgang mit langen und komplizierten Wörtern
- Lebendiger schreiben: Die Wirkung unterschiedlicher Wortarten

Nachmittag

- Übung: Muster-Texte redigieren und eigene Texte schreiben bzw. redigieren
- Persönlicher schreiben: Der Name des Lesers
- Zielgruppen individuell anschreiben
- Persönliche Fürwörter, Zitate und Testimonials
- Bildhafter texten
- Zusätzliche Verstärker einbauen
- Verkaufstarke Headlines entwickeln
- Übung: Muster-Texte redigieren und eigene Texte schreiben bzw. redigieren

Wir empfehlen den vorherigen Besuch des **Basis-Seminars** zur SV-Dialogmethode.

Das Seminar ist ein Bestandteil des Dialogmanager.

Buchen Sie jetzt als:

1. Inhouse-Seminar: Zum Fest-Preis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Für 690,- € pro Teilnehmer, es fällt keine MwSt. an. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an:

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de

B₃ E₁ S₁ S₁ E₁ R₁E₁ - M₃ A₁ I₁ L₂ S₁N₁ E₁ W₃ S₁ L₂ E₁ T₁ T₁ E₁ R₁S₁ C₄ H₂ R₁ E₁ I₁ B₃ E₁ N₁

Seminar Nr. 023

Bessere E-Mails und Newsletter schreiben 2-Tages-Seminar

Texte für Online-Medien schreiben ist eine eigene Disziplin. Der Grund: Online-Leser lesen nicht mehr, sie scannen. Beim E-Mail- und Newsletter-Schreiben müssen Sie mit **weniger Worten** viel mehr Inhalt vermitteln. Die Aufgabe der Betreff-Zeile: **Wie Sie die Öffnungsrate steigern** und den Spamfilter umgehen. Wie das geht, lernen und üben Sie hier.



Dr. Manfred Niedermeyer

Studium der Germanistik. Viele Jahre Mitarbeiter bei der SZ. Seit 1993

Kommunikations- Trainer. Lehraufträge an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und an der Donau-Universität Krems

1. Tag

- Warum und wie wir online anders lesen
- Die 4 Prinzipien überzeugender Online-Texte:
 - Den Kundennutzen ins Zentrum stellen
 - Kurz und prägnant schreiben
 - Aktivierend texten
 - Logisch und zwingend argumentieren
- Text-Elemente in E-Mail und Newsletter
- Betreff-Zeile: Die Öffnungsrate steigern und den Spamfilter umgehen
- Headline: Neugierig machen und den Leser in den Text hineinziehen
- Text-Formate: E-Mail vs. Newsletter

2. Tag

- Überlegungen zu eigenen Online-Texten: Funktion, Format, Zielgruppe und Kundennutzen
- Workshop: Diskussion von Teilnehmer-Texten und eigene Online-Texte verfassen
- Regeln der Text-Redaktion bei Online-Texten
- Workshop: Eigene Online-Texte redigieren und optimieren
- »1. Kurz-Dialog« und 2. Dialog bei Online-Medien
- Eye Tracking: Woran das Auge hängt
- E-Mails und Newsletter richtig gestalten:
 - Regeln der Text-Gestaltung
 - Regeln der Text-Bild-Gestaltung
- Opt-in-Seiten gestalten: Nach einer Studie des SVI

Bringen Sie ihre eigenen Texte mit, erfahren Sie an ihrem Mediums erste Optimierungs-Ansätze.

Wir empfehlen den vorherigen Besuch des **Basis-Seminars** zur SV-Dialogmethode.

Das Seminar ist ein Bestandteil des Dialogmanagers.

Buchen Sie jetzt als:

1. Inhouse-Seminar: Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf Ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Für 1.250,-€ je Teilnehmer, es fällt keine MwSt. an. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an:

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de

Ein Präsenz-
Seminar

K₄ R₁ E₁ A₁ T₁ I₁ V₆ E₁ S₁

S₁ C₄ H₂ R₁ E₁ I₁ B₃ E₁ N₁

Seminar Nr. 024

Vertiefungs-Workshop: Kreatives Schreiben

Üben Sie an diesem Tag, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen sprachlich aufwerten. Hierzu nutzen Sie bewährte Techniken zur Weiterentwicklung Ihres eigenen Schreibstils. Was Sie davon haben:

größere Sicherheit und mehr Perspektiven als Texter.

In diesem 1 Tages Vertiefungs-Workshop geht es um die **Praxis**. Das **Üben** wird hier großgeschrieben



Dr. Manfred Niedermeyer

Studium der Germanistik. Viele Jahre Mitarbeiter bei der Süddeutschen (SZ).

Seit 1993 Kommunikations-Trainer. Lehraufträge an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und an der Donau-Universität Krems



Vormittag

- Bessere Sätze bilden:
 - Hauptsätze perfektionieren
 - Vereinfachen: Subjekt-Prädikat-Beziehungen
 - Hauptsatz-Nebensatz und Thema-Rhema
 - Mit Präpositionen und Objekten spielen
 - Grundstellung – Ausdrucks-Stellung
- Variationen der Produkt-Beschreibung:
 - Informationen zu Geschichten machen
 - Nominalstil erkennen und vermeiden
 - Sinnlicher texten: Je nach Typ haptisch/auditiv
- Die Marke texten:
 - Anforderungen an eine Marken-Sprache
 - Produkte/Angebote zu einer Marke aufwerten

Nachmittag

- Längere Texte schreiben:
 - Produkt-Beschreibungen und -Erklärungen
 - Mit Struktur-Elementen die Aussage schärfen
 - Artikel und Reden schreiben
- Den eigenen Schreibstil weiterentwickeln:
 - Eigene Grenzen erkennen
 - Eigene Fähigkeiten einschätzen
 - Zum eigenen Schreibstil finden

Ein Präsenz-Seminar

Teilnahme-Voraussetzung für diesen Workshop ist der vorherige Besuch des Seminars »Kreatives Texten zur SV-Dialogmethode

Wir empfehlen den vorherigen Besuch des **Basis-Seminars** zur SV-Dialogmethode.

Das Seminar ist ein Bestandteil des Dialogmanager.

Buchen Sie jetzt als:

1. Inhouse-Seminar: Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Für 690,-€ je Teilnehmer, es fällt keine MwSt. an. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an:

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de



Emotionen als Erfolgsfaktor in der Kundenansprache

Lernen Sie mit Ihrer persönlichen Ausstrahlung noch mehr Wirkung zu erzielen. Erfahren Sie die wichtigsten Aspekte, psychologisch wirkungsvolle Dialoge zu führen. Das 1-Tages-Seminar umfasst zahlreiche praktische Tipps. Eignen Sie sich grundlegende Zusammenhänge bei der Entstehung und Wirkung von Emotionen an. Gestalten Sie wesentliche Elemente in der Kunden-Kommunikation emotional.



Marcus Auth

Ihr Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Dipl.-Wirtsch.Ing., STRUCTOGRAM® –Trainer, Business-TV-Moderator

Langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung

Ein Präsenz-
Seminar

Vormittag:

- Erfolg beginnt im Kopf – die Bedeutung von Emotionen in der werblichen Kommunikation
- Emotion als Basis jeder menschlichen Handlung
- Überraschendes aus der Welt der Wahrnehmung und Wirkung
- Kunden gewinnen durch Emotion und Einfühlungs-Vermögen

Nachmittag:

- Aktuelle Grundlagen-Forschung:
- Was löst wie Emotionen aus – und bei wem?
- Umsetzbares Praxis-Wissen für eine individuellere Kunden-Ansprache
- Tipps für Ihre „private Kommunikation“
- Zahlreiche interaktive Parts und Übungen

Buchen Sie jetzt als:

1. Inhouse-Seminar: Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf Ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Für 690,- je Teilnehmer, es fällt keine MwSt. an. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an.

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de



Seminar Nr. 402

Authentisch kommunizieren: überzeugend – dynamisch – empathisch

Sie lernen die wichtigsten Aspekte Ihrer **charismatischen Ausstrahlung auszubauen** und sie bewusst zu nutzen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre persönlichen Stärken im Dialog wirkungsvoll einsetzen. Lernen Sie ein Persönlichkeits-Modell kennen, das Sie unterstützt, Ihre Gesprächspartner schneller **für sich zu gewinnen**. Anhand zahlreicher Praxis-Tipps erleben Sie, wie Sie verbal, nonverbal, positiv und authentisch überzeugen.



Marcus Auth

Ihr Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Dipl.-Wirtsch.Ing., STRUCTOGRAM® –Trainer, Business-TV-Moderator

Langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung

Ein Präsenz-
Seminar

Vormittag:

- Die Trias des erfolgreichen Dialoges: Überzeugung – Dynamik – Empathie
- Authentisch und sich selbst-bewusst sein: Das STRUCTOGRAM®
- Gesprächspartner besser einschätzen spannende Erkenntnisse der Neurobiologie
- Charismatische Dialoge führen im Bewusstsein der eigenen Stärken
- Gesprächspartner gewinnen durch Emotion und Einfühlungs-Vermögen

Nachmittag:

- Tipps und Beispiele für mehr Zuhörer- bzw. Empfänger-Orientierung in der persönlichen und schriftlichen Kommunikation
- Wann welche Worte wirken – und bei wem!
- Rhetorik und Dialektik vor dem Hintergrund unterschiedlicher Persönlichkeiten
- Zahlreiche Interaktive Parts und Übungen

Buchen Sie jetzt als:

1. Inhouse-Seminar: Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf Ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Für 690,- je Teilnehmer, es fällt keine MwSt. an. Sie haben Interesse, wir noch keinem Termin, wir sammeln alle Anmeldungen bis es mehr als 6 Teilnehmer sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an.

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de



Seminar Nr. 999

Ein individuelles Seminar nach Ihren Anforderungen

Gestalten Sie mit einem unserer Trainer Ihr individuelles Seminar oder Ihren Workshop. Sie sehen Bedarf in der Auffrischung bzw. im Update zu aktuellen Trends in Sachen Dialog-Marketing der Dialogmethode?

Oder wollen einfach Ihre Werbemittel mit allen Mitarbeitern auf die Dialogmethode hin überprüfen?

Auch ein persönliches Programm zum Dialog-Manager erstellen wir gern mit Ihnen gemeinsam.

Sprechen Sie mich an:



Klaus Guckler

Ihr Fachdozent

Telefon: +49 (0)6192/200 78-80

Mobil: +49 (0)170 780 37 97

email: info@sv-dialogmethode.de

Präsenz- oder LIVE
Online-Seminar

Beispiel eines Workshops (1-Tag)

- Grundlagen
- Gehirn und Wahrnehmung
- Der »stumme« Dialog bei Print-und Online-Medien
- Der »1. Kurz-Dialog«
- Die Dialog-Formel
- Wichtige Erfolgs-Ursachen im Dialogmarketing
- Workshop: Optimierung Ihres eigenen Werbemittels!
- Gemeinsame Bewertung Werbemittel anhand eines Eye-Tracking-Demos
- Diskussion möglicher Optimierungs-Ansätze
- Optimierung der eingereichten Werbemittel in der Gruppe unter Anleitung des Dozenten
- Präsentation der Ergebnisse im Plenum

Wir freuen uns auf Ihre Fragen. Auch wenn noch keine konkreten Ideen zu einem Seminar bestehen, freuen wir uns auf den Dialog mit Ihnen.

Anfrage unter: info@sv-dialogmethode.de

Kennen Sie schon unser LIVE Online-Seminare?

1. Grundlagen zur SV-Dialogmethode
2. Gestalten mit der SV-Dialogmethode
3. Texten mit der SV-Dialogmethode

SV-Dialogmethode – Training und Consulting – Traubenhüttenweg 1 A – 65719 Hofheim am Taunus
Mobil: +49 (0)6192/200 78-80 – www.sv-dialogmethode.de – email: info@sv-dialogmethode.de

Mailing-Check Easy - Testen Sie Ihr Mailing im Schnellverfahren.

Nutzt Ihr Mailing die wenigen Sekunden des ersten Überfliegens, um Leser zu überzeugen?
Mailing-Empfänger entscheiden in sehr kurzer Zeit, ob sich das Weiterlesen lohnt.
Vorteile und Kundennutzen sind hier von entscheidender Bedeutung.

Der SV-Mailing-Check zeigt Ihnen anhand eines Blickverlaufs-Videos, vom »1. Kurzdialog« mit Ihrem Mailing, was Ihr Empfänger wahrnimmt.



Klaus Guckler

Ihr Experte / Fachdozent der Prof. Vögele Dialogmethode.

Staatl. Kommunikations- & Direktmarketing-Fachwirt. Seit vielen Jahren im Direktmarketing und Adress-Management tätig, u. a. als Marketing-, Werbe- und Vertriebsleiter. Trainer der Dialogmethode.

Consulting

Beurteilt werden:

- Absender-Sichtbarkeit
- Darstellung / Blickverlauf
- Verständlichkeit
- Vorteils-Argumentation
- Hinlenkung zur Response-Möglichkeit
- Textliche Grundlagen

So funktioniert es!

- Sie reichen Ihr Mailing bei uns ein
- Unsere Dialog-Experten zeichnen ein Blickverlaufs-Demo Ihres Mailings auf.
- Sie erhalten eine Kurz-Analyse Ihres Mailing
- **Ihr Preis: nur 390,- Euro** (es fällt keine MwSt.an)

Sie erhalten ein Video und eine persönliche Beratung mit Optimierungstipps.

Kennen Sie unsere Seminare und Workshops?

schauen Sie doch mal auf unsere Web-Seite und werden Sie Experte.

1. Inhouse-Seminar: Zum Festpreis. Sie gestalten Ihr Seminar ganz persönlich auf Ihre Bedürfnisse in Abstimmung mit Ihrem Trainer inkl. Dokumentation. In Ihrem Unternehmen oder Hotel.

2. Offenes Seminar: Festpreis pro Teilnehmer. Das besondere, Sie haben Interesse an einem Seminar, dann sammeln wir alle Anmeldungen bis min. 6 Teilnehmer zusammen sind. **Dieser „Wecker“ ist für Sie kostenfrei.** Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt. Andere Orte gern auf Anfrage. Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

3. Einzel-Training: Fragen Sie uns hierzu gern an:

Buchen unter: seminar@sv-dialogmethode.de

Dialog-Manager



In 3 Seminaren zum "Dialog-Manager,,

Das **Dialog-Manager-Zertifikat** ist ein echtes Pfund für Ihren Lebenslauf. Es bescheinigt, dass Sie die Blick-Regie und die Dialog-Führung bei Print- und Online-Medien beherrschen.

Das Beste: Sie benötigen nur **3 Seminare**, um sich dieses Zertifikat zu sichern. Bei den Inhalten können Sie unter **verschiedenen Themen wählen** – je nachdem, wo Ihre persönlichen Schwerpunkte liegen.



Ihr "Dialog-Manager,, Zertifikat

Beispiele für den Dialog-Manager:

Die Grundlage ist das

- „Basis-Seminar nach der SV-Dialogmethode“ als Präsenz oder LIVE Online-Seminar.
Zusätzlich zwei weitere Seminare aus den Bereichen **Texten** und **Gestalten**.

Seminar aus dem Bereich Gestalten:

LIVE Online-Seminar

- "Gestalten mit der SV-Dialogmethode,,
oder

Präsenz-Seminar

- „Blickgerechte Print Werbung gestalten“
- „Aktivierende Kataloge gestalten“

Seminar aus dem Bereich Text:

LIVE Online-Seminar

- „Texten mit der SV-Dialogmethode,,
oder

Präsenz-Seminar

- „Texten für Print-Medien“
- „Bessere E-Mails und Newsletter schreiben“
- „Kreatives Schreiben“

Kunden-Stimmen:



In Zeiten elektronischer Kommunikationsflut sticht das Direct Mailing mit Stil hervor, es drückt Wertschätzung aus, erweckt beim Empfänger Aufmerksamkeit und wird als wichtig eingestuft. Auch neue Medien sowie die physische und digitale Kommunikation gewinnen an Bedeutung und verändern das Marketing nachhaltig. Mit solch einem Maßnahmen-Mix und einem gezielt gesetzten Dialogmarketing können wir eine zielgruppengerechte und noch persönlichere Ansprache des Kunden erreichen. Die Grundlagen dafür konnte uns das Basisseminar zur Siegfried Vögele Dialogmethode hervorragend vermitteln.

Reinhard Scheitl

Leitung Marketing & Produktmanagement, Österreichische Post AG

Betty Bossi

In einem für uns zugeschnittenen Workshop konnten wir mit Herrn Guckler lernen, wie wir unsere Kunden im Print wie auch online bestmöglich ansprechen können. Viele dieser Erkenntnisse zur Gestaltung und Wahrnehmung unserer Kommunikation konnten wir daraufhin erfolgreich in der Praxis umsetzen.



Jil Mewes

Leiterin Kampagnenmanagement, Betty Bossi



Als Werbeagentur mit der Kernkompetenz Direktmarketing wollen wir immer auf dem neuesten Stand der Dialogmethode sein. Im Seminar konnten Sie unser Know-how durch wertvolle Einblicke weiter vertiefen – ein idealer Partner.

Christian Schmoll

Creative Director



Mit Spannung haben wir das Online-Seminar zur SV-Dialogmethode erwartet – wir wurden nicht enttäuscht. Auch im digitalen Format wurden uns Theorie und Praxis anschaulich nähergebracht. Herr Guckler hat unsere Werbemittel mit Hilfe des Eye-Tracking-Verfahrens unter die Lupe genommen und Hilfestellung zur Optimierung gegeben. Ob Print- oder Online-Kommunikation, das Seminar kann ich jedem, der sich mit Marketing-Kommunikation beschäftigt, sehr empfehlen. Ein herzliches Dankeschön an Herrn Guckler!



Noreen Lengdobler

Stv. Leiterin Vertrieb & Marketing & Leiterin Direktmarketing, Heise Medien GmbH & Co. KG



Witt-Gruppe

A member of the otto group

Das neue Format des LIVE Online-Seminars zur SV-Dialogmethode hat uns überzeugt. Die Aufteilung in drei Seminar-Blöcke kommt den aktuellen Arbeitsbedingungen sehr entgegen. Das Seminar liefert eine optimale Verbindung von Praxis und Weiterbildung. Viele praktische Beispiele und die Bezüge auf unsere eigenen Werbemittel helfen uns die Methoden erfolgreich umzusetzen. Besten Dank für ein rundum gelungenes Online Seminar!



Christian Schmidt

Marketing Manager, Witt-Gruppe



Das Seminar zur Dialogmethode mit Herrn Guckler hat uns bei der Entwicklung unseres Werbematerials zu Gewinnung neuer Spender wirklich vorangebracht. Dass die Methode Sinn ergibt, zeigt auch der Aufbau des Seminars selbst: Wir blieben mit interaktiven Elementen und Rückfragen ständig im Dialog. Prima!



Dirk Jacobs

Abteilungsleiter Marketing Kommunikation, World Vision Deutschland



Herr Klaus Guckler hat uns mit der Eye-Tracking Analyse wertvolle Erkenntnisse geliefert. Wir haben diese sehr erfolgreich umgesetzt. Dadurch konnten wir unseren Response um 25% steigern. Vielen Dank für die freundliche und kompetente Beratung!



Alexander Wagner

Abteilungsleiter Kundenservice



Der Workshop war für uns eine große Hilfe. Die Dialogmethode ist nach wie vor hoch aktuell. Wir haben viele neue Erkenntnisse erworben, die wir nun erfolgreich umsetzen. Vielen Dank für die gute Zusammenarbeit.



Florian Wetjen

Geschäftsführender Gesellschafter, BTN Münzen

Seminar-Anmeldung

SV-Dialogmethode, Training und Consulting, 65719 Hofheim im Taunus
seminar@sv-dialogmethode.de

Seminar-Titel: _____

☐ LIVE Online-Seminar / Datum: _____ ☐ Offenes Seminar / Datum: _____

☐ Inhouse-Seminar / Datum: _____ ☐ Sonstiges: _____

Ihre Kontaktdaten (Bitte ergänzen)

Seminar-Teilnehmer:In

Vorname: _____ Nachname: _____

E-Mail: (zur Übermittlung der Online-Zugangsdaten): _____

Rechnungs-Empfänger:

Vorname: _____ Nachname: _____

Firma: _____

Kostenstelle: _____ Kostenart: _____

Straße Haus-Nr.: _____

Land: _____ PLZ: _____ Ort: _____

eMail (nur für Rückfragen) _____ @ _____

Telefon: _____

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter: <https://sv-dialogmethode.de/agb/>

Unterschrift und Firmenstempel

Name in Druckschrift

Sie haben Fragen?

wir freuen uns auf den
Dialog mit Ihnen!



**SV-Dialogmethode
Training und Consulting**

Telefon: +49 (0)6192/200 78-80

Mobil: +49 (0)170/780 37 97

www.sv-dialogmethode.de

email: info@sv-dialogmethode.de

