

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 nach der Prof. Vögele Dialogmethode

Sie lernen: Die **psychologischen Grundlagen der Prof. Vögele 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,- zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. 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

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

Ihre Anmeldung / Seminar Wecker-Anfrage

Bei SV-Dialogmethode, Training und Consulting im Traubenhüttenweg 1 A in 65719 Hofheim im Taunus

Seminar Titel: _____

Bitte ankreuzen und ergänzen

Inhouse-Seminar
Ort/Datum _____

Einzel-Training:
Ort/Datum _____

Offenes Seminar:
Ort/Datum _____

Seminar Wecker-Anfrage
(Wir informieren Sie über einen der nächsten
Termin zu oben genannten Seminar).

Besondere Wünsche z.B. Ort usw. _____

Ihre Kontaktdaten (nur zur Abwicklung der Anmeldung / Anfrage)

Seminarteilnehmer:

Vorname: _____ Nachname: _____

Rechnungsempfänger (wenn nicht gleich Seminarteilnehmer):

Vorname: _____ Nachname: _____

Firma _____

Kostenstelle _____ z.Hd. _____

Straße Haus-Nr. _____

PLZ _____ Ort: _____

eMail (nur für Rückfragen) _____ @ _____

Telefon: _____

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter <http://www.sv-dialogmethode.de>

Unterschrift und Firmenstempel:

Name in Druckschrift