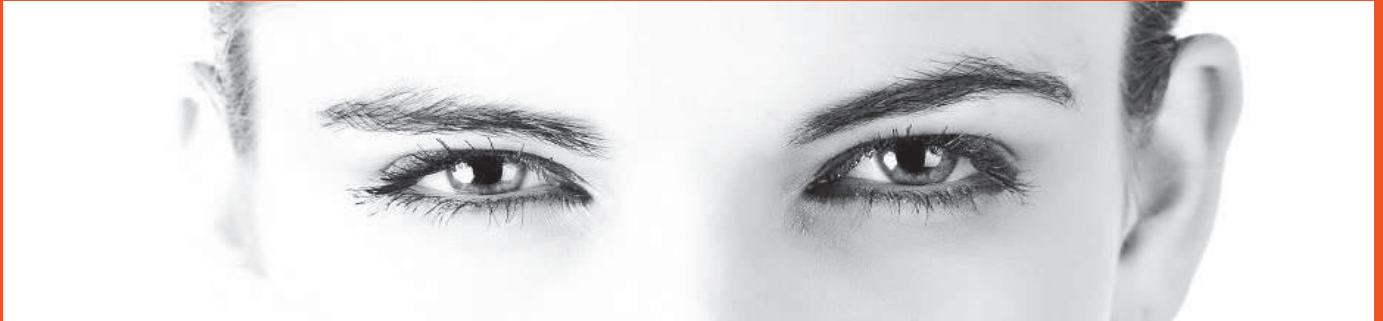




# Ja, ich will...



## ...ein SV-Dialogmethode-Seminar!

### Seminar-Programm 2020



**SV-Dialogmethode  
Training und Consulting**

Tel.: +49 6192/200 78-80

[www.sv-dialogmethode.de](http://www.sv-dialogmethode.de)

eMail: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)



**Klaus Guckler**  
Fachdozent der  
Prof. Vögele Dialogmethode

## Die Dialogmethode lebt!

Hofheim 1. Dezember 2019

Sehr geehrte Freunde der Dialogmethode,

ein Teil des ehemaligen Teams vom **Siegfried Vögele Institut aus Königstein** ist wieder da. Sie halten unser bekanntes Programm in ihren Händen. Jetzt können Sie wieder Ihr Seminar zur anerkannten Dialogmethode buchen.

**Neu ist das individuelle Einzel-Training.**

Nutzen Sie die wenigen Sekunden, um Ihre Kunden von den Vorteilen eines Angebotes zu überzeugen. **Mit Eye-Tracking oder als Gutachten** helfen wir Ihnen, Optimierungs-Potenziale ihres Werbemittels aufzudecken.

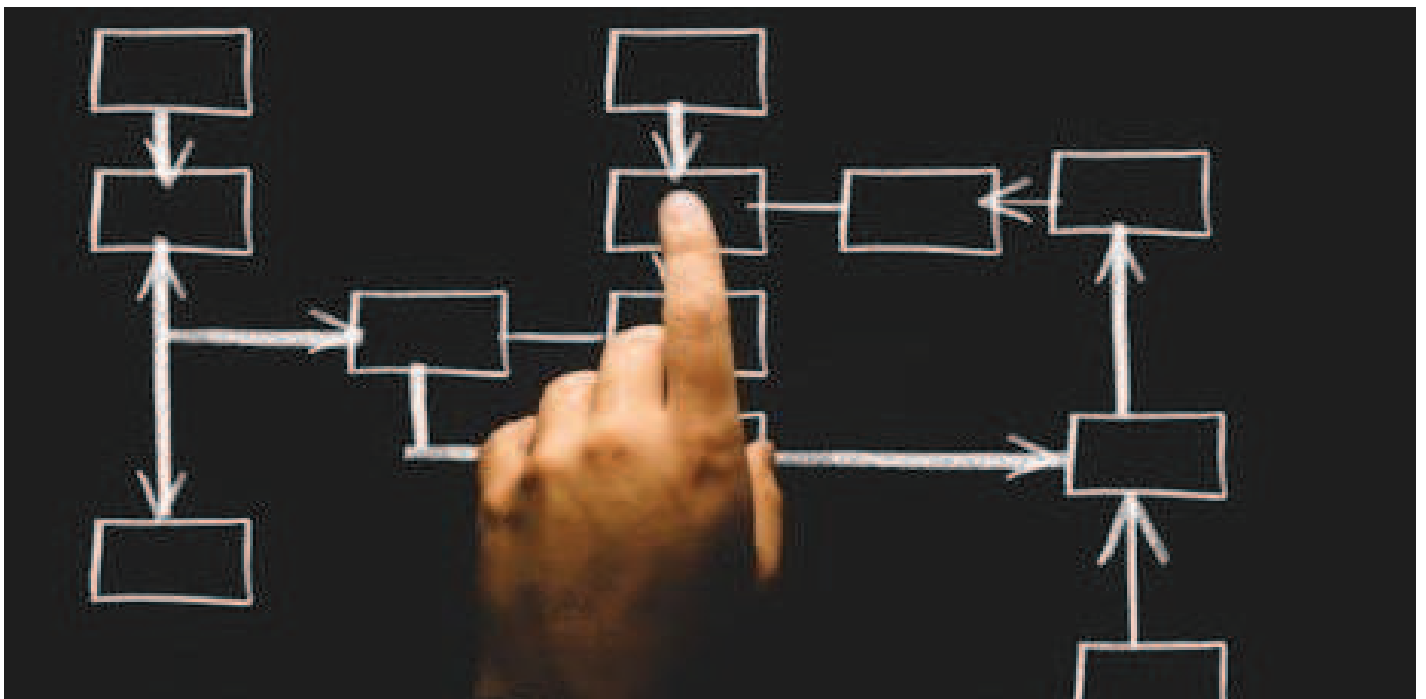
Alle Seminare haben das Ziel, Sie zu befähigen, **Ihre Werbe-Kommunikation nachweislich effizienter** zu gestalten bzw. zu entwickeln.

**Lernen Sie** von Experten die **erfolgreiche und bewährte Dialogmethode**, wie sie viele Jahre in Königstein geschult wurde.

Sie haben Fragen oder wünschen ein Angebot? Schreiben oder rufen Sie uns an. Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen  
Ihr

Klaus Guckler

PS. Sie sind Dialog-Manager — dann empfehlen Sie uns weiter.



Hier Sie finden Sie eine Vielzahl von Trainings rund um die **anerkannte SV-Dialogmethode**.

Sie sind **Einsteiger oder Profi** im Dialog-Marketing, hier finden Sie alle Seminare **zum Basis-Wissen, Texten und Gestalten** nach der Dialogmethode.

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.

Der „**Seminar-Wecker**“ bei offenen Seminaren. Ihr gewünschtes Seminar hat noch **keinem Termin**? Dann nutzen Sie unverbindlich unseren „Seminar-Wecker“.

**Wir sammeln alle Anmeldungen**, bei mehr als 6 Anfragen stimmen wir einen Termin und Ort mit Ihnen ab. Dieser „Wecker“ **ist für Sie kostenfrei**. Die Seminare finden zweimal im Jahr im Raum Frankfurt statt.

**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 Optimierungs-Ansätze.

Lesen Sie auf **sv-dialogmethode.de** unter „**Sigis-Blog**“ jede Woche eine im Seminar oder per Mail gestellte Frage. In Erinnerung an Prof. Siegfried Vögele und seinen Tipp der Woche lesen Sie hier unsere Experten-Antworten.

**Über uns ...**

Ein Team aus **selbständigen Trainern und Beratern**. Alle Dozenten kommen aus der Praxis, sie 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 Institut** bieten wir Ihnen **das gesamte Spektrum zur Dialogmethode an**.

B<sub>3</sub> A<sub>1</sub> S<sub>1</sub> I<sub>1</sub> S<sub>1</sub>

S<sub>1</sub> E<sub>1</sub> M<sub>3</sub> I<sub>1</sub> N<sub>1</sub> A<sub>1</sub> R<sub>1</sub>

D<sub>1</sub> I<sub>1</sub> A<sub>1</sub> L<sub>2</sub> O<sub>2</sub> G<sub>2</sub> M<sub>3</sub> E<sub>1</sub> T<sub>1</sub> H<sub>2</sub> O<sub>2</sub> D<sub>1</sub> E<sub>1</sub>

Seminar Nr. 001

## Basis-Seminar SV-Dialogmethode 2-Tages-Seminar

Sie lernen: Die **psychologischen Grundlagen der bekannten 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**

**ist 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.

Anmelden unter: [seminar@sv-dialogmethode.de](mailto: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](http://www.sv-dialogmethode.de) – email: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)**

B<sub>3</sub> L<sub>2</sub> I<sub>1</sub> C<sub>4</sub> K<sub>4</sub> G<sub>2</sub> E<sub>1</sub> R<sub>1</sub> E<sub>1</sub> C<sub>4</sub> H<sub>2</sub> T<sub>1</sub> E<sub>1</sub>

P<sub>4</sub> R<sub>1</sub> I<sub>1</sub> N<sub>1</sub> T<sub>1</sub>

W<sub>3</sub> E<sub>1</sub> R<sub>1</sub> B<sub>3</sub> U<sub>1</sub> N<sub>1</sub> G<sub>2</sub>

## Blickgerechte Print-Werbung gestalten 1-Tages-Seminar

Sie lernen die Grundlagen der formalen und inhaltlichen Abstimmung von **Brief, Flyer, Prospekte und Response-Element nach der SV-Dialogmethode**: Gestalten Sie Ihr Werbemittel, die dem ersten kritischen Blick des Empfängers standhalten. Sie lernen:

- Wahrnehmungs-Hierarchien
- Menschlicher Blickverlauf
- Grundlagen von Eye-Tracking
- 1. Kurz-Dialog



**Klaus Guckler**

ist 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

- Vorüberlegungen zur Gestaltung dialoggerechter Print-Werbung
- Einführung: Was ist Gestaltung?
- Alles über Wahrnehmung und Response
- Wirkung von Format und Papier-Qualität
- Was Ihr Kunde wahrnimmt: Via Eye Tracking erleben Sie es live am eigenen Mailing (nur möglich wenn Eye-Tracking vorhanden)

### Nachmittag

- Wirkung von Farben, Bildern und Grafiken
- Bild-Text-Kombinationen gezielt einsetzen
- Schriftgrad und Schriftart
- Fallbeispiele zur formalen Mailing-Gestaltung: Von der Papier-Auswahl über die Anordnung von Bild-Text-Komponenten bis hin zur Dialog-Dramaturgie
- Übung: Anhand eines vorgegebenen Cases erstellen Sie ein Werbemittel

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

Bringen Sie Ihr eigenes Werbemedium mit, erfahren Sie erste Optimierungs-Ansätze.

Das Seminar ist 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,-€ 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.

Anmelden unter: [seminar@sv-dialogmethode.de](mailto: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](http://www.sv-dialogmethode.de) – email: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)**

K<sub>4</sub> A<sub>1</sub> T<sub>1</sub> A<sub>1</sub> L<sub>2</sub> O<sub>2</sub> G<sub>2</sub>

G<sub>2</sub> E<sub>1</sub> S<sub>1</sub> T<sub>1</sub> A<sub>1</sub> L<sub>2</sub> T<sub>1</sub> U<sub>1</sub> N<sub>1</sub> G<sub>2</sub>

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**

**ist 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.

### 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

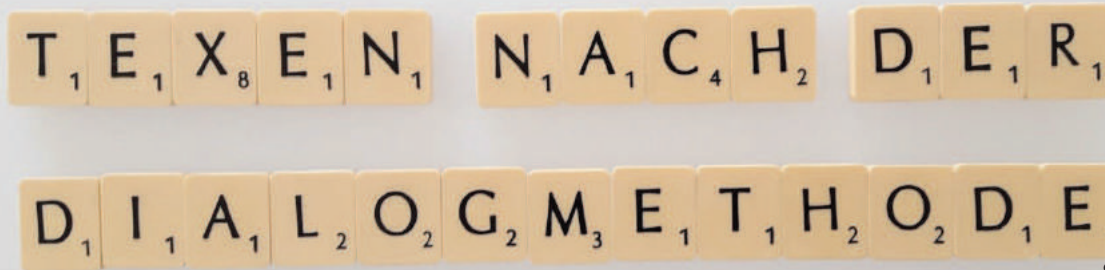
**Wichtig zur Vorbereitung!** Spätestens zwei Wochen vor dem Workshop benötigen wir Ihren Katalog. **Wir empfehlen** den vorherigen Besuch des **Basis-Seminars** zur Dialogmethode. Das Seminar ist ein Bestandteil des Dialogmanagers.

### 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,-€ 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.

Anmelden unter: [seminar@sv-dialogmethode.de](mailto: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](http://www.sv-dialogmethode.de) – email: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)**



Seminar Nr. 021

## Texten für Print-Medien 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.

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



**Klaus Guckler**

**ist 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
- »Stimme« 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.

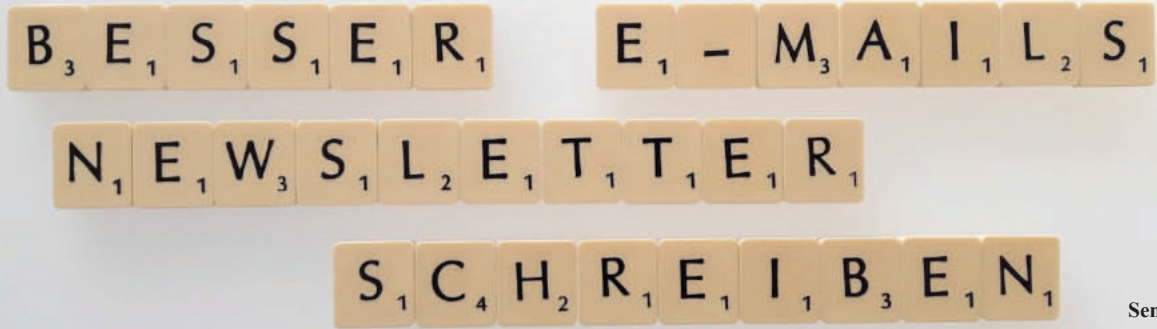
### Buchen Sie jetzt als:

**1. Inhouse-Seminar:** Zum 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,-€ 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.

Anmelden unter: [seminar@sv-dialogmethode.de](mailto: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](http://www.sv-dialogmethode.de) – email: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)**



## 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,- 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.

Anmelden unter: [seminar@sv-dialogmethode.de](mailto:seminar@sv-dialogmethode.de)



I<sub>1</sub> H<sub>2</sub> R<sub>1</sub>

I<sub>1</sub> N<sub>1</sub> D<sub>1</sub> I<sub>1</sub> V<sub>6</sub> I<sub>1</sub> D<sub>1</sub> U<sub>1</sub> E<sub>1</sub> L<sub>2</sub> L<sub>2</sub> E<sub>1</sub> S<sub>1</sub>

S<sub>1</sub> E<sub>1</sub> M<sub>3</sub> I<sub>1</sub> N<sub>1</sub> A<sub>1</sub> R<sub>1</sub>

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 ist Ihr Fachdozent  
der Prof. Vögele Dialogmethode**

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

Mobil: +49 (0)170 780 37 97

email: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)

### 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](mailto:info@sv-dialogmethode.de)

**Kennen Sie unsere Seminar Formen?**

**1. Inhouse-Seminar:**

**2. Offenes Seminar:** mit „Seminar-Wecker“

**3. Einzel-Training:**

**SV-Dialogmethode – Training und Consulting – Traubenhüttenweg 1 A – 65719 Hofheim am Taunus  
Mobil: +49 (0)6192/200 78-80 – [www.sv-dialogmethode.de](http://www.sv-dialogmethode.de) – email: [info@sv-dialogmethode.de](mailto: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, vom »1. Kurzdialog« mit Ihrem Mailing, was Ihr Empfänger wahrnimmt.



**Klaus Guckler**  
ist 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.

### 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 und füllen einen Fragebogen aus.
- Unsere Dialog-Experten zeichnen ein Blickverlaufs-Video auf.
- Sie erhalten eine Kurz-Analyse per Web-Konferenz zu Mailing und Blickverlauf.
- Ihr Preis: nur 390,- Euro + MwSt:

**Sie erhalten ein Video und eine persönliche Online-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](mailto: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](http://www.sv-dialogmethode.de) – email: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)**



Seminar Nr. 002

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

Dieser **neue Inhouse-Praxis-Workshop** richtet sich an Teilnehmer des Basis-Seminars oder eines Gestaltungs-Seminars zur Dialogmethode. Hier frischen Sie ihre Kenntnisse zur 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

**ist 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:

- 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

**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 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](mailto:seminar@sv-dialogmethode.de)

Stand: Dez. 2019

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



**Sie haben Fragen...**

**... wir uns auf den  
Dialog mit Ihnen.**



**SV-Dialogmethode  
Training und Consulting**

Tel.: +49 6192/200 78-80  
[www.sv-dialogmethode.de](http://www.sv-dialogmethode.de)  
eMail: [info@sv-dialogmethode.de](mailto:info@sv-dialogmethode.de)