

 **Ja, ich will...**

ein SV-Dialogmethode-Seminar!



Seminar Programm 2025/2026



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

Direktmarketing Weiterbildung starten!

Hofheim, 1.10.2025

Liebe Freunde der Dialogmethode,

mit unseren neuen LIVE-Online-Seminaren zur SV-Dialogmethode haben wir uns ganz auf Ihre Bedürfnisse und die aktuelle Situation eingestellt. Vielen Dank für Ihr großes Interesse und Ihre zahlreichen Buchungen!

Oft werden wir gefragt: „Wie läuft ein LIVE-Online-Seminar ab?“

Die Antwort: Ganz wie im Präsenzseminar – nur bequemer. Sie bleiben in Ihrer gewohnten Umgebung, sparen An- und Abreisezeit sowie zusätzliche Kosten.

Im Mittelpunkt stehen Sie:



Sie stellen Ihre Fragen



Sie sehen viele Praxisbeispiele,



und Sie können jederzeit Ihre eigenen Werbemittel einbringen.

2

Alles ist individuell auf Sie und Ihre Themen ausgerichtet. Ziel aller Seminare ist es, Sie dabei zu unterstützen, Ihre Werbekommunikation messbar effizienter zu gestalten und gezielt weiterzuentwickeln.

Haben Sie Fragen? Schreiben oder rufen Sie uns einfach an – wir freuen uns auf Sie!

Herzlichst Ihr

Klaus Guckler

PS: Ihr Bonus Alle Seminare des Siegfried-Vögele-Instituts werden für Ihr Dialog-Manager-Zertifikat angerechnet.

• Über die SV-Dialogmethode	Seite 4
• Seminar-Termine 2025/26	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
- Eye-Tracking Analyse Ihrer Werbemittel	Seite 9
• Präsenz-Seminare	
- Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode	Seite 10
- Dialogmethode aufbauen, vertiefen & festigen	Seite 11
- Gestalten mit der SV-Dialogmethode	Seite 12
- Aktivierende Kataloge gestalten	Seite 13
- Bessere E-Mails und Newsletter schreiben	Seite 14
- Emotionen als Erfolgsfaktor in der Kunden- Ansprache und wirkungsvolle Dialoge führen	Seite 15
- Authentisch kommunizieren: überzeugend - dynamisch - empathisch	Seite 16
• Mailing-Check Easy	Seite 17
• Dialog-Manager	Seite 18
• Kunden-Stimmen	Seite 19
• Seminar-Anmeldung	Seite 21



Die SV-Dialogmethode



Seminare ...

Alle Seminare 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-Marktforschung

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 2025 / 2026



	Termin		LIVE Online-Seminar: *
2025			
November	Di. 04.11. - Do. 06.11.		"Texten mit der SV-Dialogmethode"
Dezember	Di. 09.12. - Do. 11.12.		"Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode"
2026			
Januar	Di. 27.01. - Do. 29.01.		"Gestalten mit der SV-Dialogmethode"
Februar	Di. 24.02. - Do. 26.02.		"Texten mit der SV-Dialogmethode"
März	Di. 24.03. - Do. 26.03.		"Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode"
April	Di. 21.04. - Do. 23.04.	NEU	"Online Marketing mit der SV-Dialogmethode"
Juni	Di. 23.06. - Do. 25.06.		"Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode"
August	Di. 25.08. - Do. 27.08.		"Texten mit der SV-Dialogmethode"
Oktober	Di. 27.10. - Do. 29.10.	NEU	"Online Marketing mit der SV-Dialogmethode"
November	Di. 10.11. - Do. 12.11.		"Gestalten mit der SV-Dialogmethode"
Dezember	Di. 08.12. - Do. 10.12.		"Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode"

*Inhouse-Seminare nach individueller Absprache jederzeit möglich

*LIVE Online-Seminar jeweils von 10:00 bis 12:30 Uhr Änderungen möglich nach Absprache

Online Marketing mit der SV-Dialogmethode - LIVE Online-Seminar

ENTWURF
mehr zum Inhalt folgt

„Die SV-Dialogmethode im Online-Marketing“

Grundlagen

- Was ist Online-Marketing?
- Verbindungen von Print zu Online-Marketing
- Bereiche des Online-Marketings
- Zielsetzung von klassischer Kommunikation
- Ziele einer Online-Dialogmarketing-Aktion

Zielgruppen / Zahlen

- Typologie der Web-Nutzer /Tracking
- Die Schwellen (Mailing u.a. Werbemittel)
- Kunden-Touchpoints / Die richtige Ansprache
- Kundenbindung / Kundenorientierung

Content – zielgruppengerechte Inhalte

- Definition von Content
- Thematische Ebenen von Content
- Content oder Commerce?
- Content-Strategie

„Pressearbeit“ im Internet

- Suchmaschinen
- Die Webseite
- Social-Media-Kanäle
- Online-Presseportale

Benutzerfreundlichkeit / Usability

- Pattern Library: Was das ist und welche Vorteile sie hat
- Die magische Sieben
- Typen von Webseiten
- Usability-Gebote

Wahrnehmung

- Navigationskonzepte
- Texten für das Netz
- Buttons und Links
- Formulare
- Bilder und Grafiken
- Multimedia (Technische & Design-Aspekte)

Die Wahrnehmungs-Gesetze in der Online-Welt

- Figur und Grund
- Nähe
- Ähnlichkeit
- Geschlossenheit
- Prägnanz bzw. Einfachheit
- Die Fortsetzung
- Symmetrie
- Erfahrung
- Gemeinsames Schicksal
- Farben/Typografie (Basis-Seminar)
- Das F-Muster
-

E-Mail und Newsletter-Marketing

- Arten von E-Mails-Kampagnen
- Auf- und Ausbau von E-Mail-Empfängern
- Trageting – die richtige Zielgruppe per E-Mail erreichen
- Planung einer E-Mail-Kampagne
- Der „richtige“ Inhalt
- Der „richtige“ Moment – Versand und Frequenz
- Technische Aspekte
- Newsletter-Versand
- Juristische Aspekte (DSGVO & Telemediengesetz)

Social-Media-Marketing

- Definition
- Übersicht / Social-Media Prisma
- Social-Media Strategie
- Erfolg
- Kommentare und Feedback
- Foren vs. Blogs
- Video-Marketing



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

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.



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:

- 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
gern mit Ihrem Werbemittel
- ...

Teil 3:

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

6

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.

Für 649,-€ je Teilnehmer (zzgl. MwSt.) Dieses Seminar ist der Haupt- Bestandteil des **Dialog-Managers**.

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de



Gestalten mit der SV-Dialogmethode - LIVE Online-Seminar

Sie lernen, wie Ihre Werbemittel die **ersten kritischen Blicke Ihrer Zielgruppe standhalten**. Sie lernen alle **Grundlagen der formalen und inhaltlichen Gestaltung** von Print und Online-Medien nach der SV-Dialogmethode. Gern binden wir Ihre Werbemittel in den mit Kurs ein.

Das Seminar richtet sich an **Dialogmarketing-Anwender**, die schriftliche Dialog-Medien entwickeln und gestalten. Und Menschen, die ihre Werbemedien **wirkungsvoll und verkaufstark optimieren** möchten.

Am Ende des Seminars kennen Sie...

- Die Grundlagen einer formalen und inhaltlichen Gestaltung
- Die Regeln des menschlichen Blickverlaufs und deren Implikationen für die Gestaltung
- Die Wahrnehmungs-Hierarchien innerhalb verschiedener Werbemittel.



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:

- Die Grundlagen der Gestaltung
- Die Erfolgs- und Einflussfaktoren der Dialog-Gestaltung
- Die Strategie
- Die SV-Dialogmethode in der Gestaltung
- Die Menschliche Wahrnehmung
- Gestaltungselemente

Teil 2:

- Eye-Tracking Demo
- Verschiedene Blickverläufe:
- Ein- bis sechsseitige
- Print-Werbemittel, Katalog, Mailing, Plakate, Poster, Newsletter & Webseiten
- Elemente der Gestaltung
- Besondere Gestaltungs-Formen
- Allgemeine Gestaltungsregeln

Teil 3:

- Grafische Elemente & ihre Wirkung
- Wahrnehmungen von Headlines & Texten
- Kleine Papier-Kunde
- Praxis-Übung
- Trends 2021 in der Gestaltung

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**.

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

Für 649,-€ je Teilnehmer (zzgl. MwSt.) Dieses Seminar ist der Haupt- Bestandteil des Dialog-Managers.

Anmelden unter: seminar@sv-dialogmethode.de



Seminar Nr. 221

Texten mit der Dialogmethode LIVE Online-Seminar

Gute Dialog-Texte in allen Medien sind unerlässlich. Sie lernen in diesem LIVE Online-Seminars sich mit stilistischen Mitteln vertraut zu machen, „Stumme“ Leserfragen zu antizipieren, Antwort-Ideen zu entwickeln, in 6 Stufen zum Reintext redigieren, Rohtexte zu verfassen. Sie lernen Texter-Formeln kennen und die Bedeutung von Satzzeichen. Immer mit dem Ziel viele Reaktionen zu erreichen.

Sie werden bessere Texte erstellen und Texte beurteilen können. 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 werden Sie bessere Texte erstellen und beurteilen können.



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

- Allg. Grundlagen der SV-Dialogmethode
 - Was bewirken gute Dialog-Texte?
- Text Grundlagen
 - Anwendungs-Bereiche für Dialog-Texte
 - Heutige Herausforderungen des Texters
 - Die Unverzichtbarkeit guter Texte im modernen Dialog-Marketing
- **Vorüberlegungen für erfolgreiche Texte**
 - Alles beginnt mit einem guten Briefing
 - Die Lern-Methode für Dialog-Texten
 - Verständlich ist relativ
- und viele weitere Themen (s. Webseite)

Teil 2

- **Verstehen, was Leser motiviert**
 - **Vom Feature zum Benefit**
- **Die menschliche Wahrnehmung**
- **Die Redigier-Stufen:**
 - **6 Stufen zu erfolgreichen Texten**

Teil 3

- Aufbau der Headlines im Dialog-Marketing
 - Die klassische Headline
 - Elemente der Dialog-Headline
 - Regeln für Headlines
- Text-Formeln überzeugen mit System
- Praxis-Übung

Wir empfehlen den vorherigen Besuch des **Basis-Seminars** zur SV-Dialogmethode. Das Seminar ist ein Bestandteil des Dialog-Managers.

Buchen Sie jetzt:

Ihr **LIVE Online-Seminar** 649,-€ je Teilnehmer (zzgl. MwSt.)

Dieses Seminar ist der Haupt-Bestandteil des Dialog-Managers.

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



Eye-Tracking Analyse Ihrer Werbemittel – LIVE Online-Workshop

Dieser **neue 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

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. Bitte beachten Sie, dass eingereichte Werbemittel in der Gruppe der Teilnehmer diskutiert werden. Daher liegt es in der Verantwortung der Teilnehmer, das Inhalte und Werbemittel veröffentlicht werden dürfen.

Optimierung Ihrer Werbemittel:

Bewertung Ihrer eingereichten Werbemittel durch eine Dialog-Experten, je TN 3 bis 4 Werbemittel, je Werbemittel eine Eye-Tracking-Demo Video, Optimierungs-Ansätze, Ausführliche Dokumentation.

Angebot unter: seminar@sv-dialogmethode.de



Seminar Nr. 001

Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode - 2 Tage / Klassik-

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

10

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

Das Seminar ist der Hauptteil des Dialogmanagers.

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. (zzgl. MwSt). 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



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

11

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

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



Seminar Nr. 010

Gestalten mit der SV-Dialogmethode

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.

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 790,-€ je TN (zzgl. MwSt.) 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**



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.

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

13

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 790,-€ je Teilnehmer (zzgl. MwSt.) 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



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:
- 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:

14

Bringen Sie ihre eigenen Texte mit, erfahren Sie an ihrem Medium 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 (zzgl. MwSt.) 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



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

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 790,- je Teilnehmer (zzgl. MwSt.). 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



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

Vormittag:

- Die Trias des erfolgreichen Dialoges: Überzeugung – Dynamik – Empathie
- Authentisch und sich seiner 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

16

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 790,- je Teilnehmer (zzgl. MwSt.). 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



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.

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 Mailings
- Mehr Infos QR-Code scannen
- **Ihr Preis: nur 450,- Euro** (zzgl. MwSt.)

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 **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.

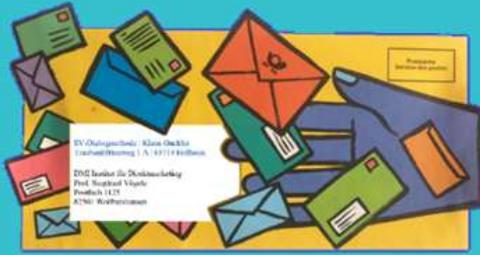
Enthalten sind Dokumentation, Getränke in den Pausen und Mittagessen.

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

Buchen unter: seminar@sv-dialogmethode.de

**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**

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.

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

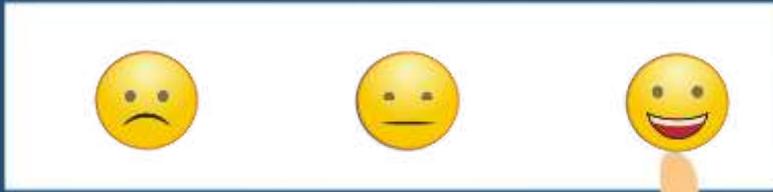
Präsenz-Seminar

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



Ihr "Dialog-Manager,, Zertifikat

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 sich einem Maßnahmen-Mix und einem gezielt gesetztem 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

Grüne Erde

Das Seminar ermöglichte eine spannende Analyse unserer Werbemittel. Wir erlebten Herrn Guckler als professionellen Vortragenden und profitierten von umfangreichen Seminar-Unterlagen. Begeistert hat uns die tolle Reflexion unserer Werbemittel in der Gruppe mit Texter, Grafiker und Marketingmanager. Es war eine ausgezeichnete Auffrischung grafischer Standards in der Werbekommunikation und wir konnten vieles nach dem Seminartag direkt in die Praxis umsetzen.



Anna Achleitner

Werbung Kreation, Grüne Erde GmbH

Heise Medien

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 attu 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

Kunden-Stimmen:



Mit seinem Seminar Basis-/Gestaltung zur SV-Dialogmethode hat Herr Guckler unserem Grafiker- und Texter-Team ein positives Feedback zur Umsetzung unserer Direktwerbung gegeben und weitere Ansätze und Möglichkeiten zur Optimierung aufgezeigt. Es war eine sehr wertvolle und kurzweilige Veranstaltung für alle Teilnehmer aus der Kreation und dem Marketing.



Andreas Unfried

Head of Promotion Department, Reader's Digest Deutschland, Verlag Das Beste GmbH



Das Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode ist sehr gelungen. Die Inhalte sind verständlich aufgebaut. Durch den interaktiven Charakter ist man direkt im Dialog. Als sozialer Verein sind wir auf unsere Unterstützer angewiesen und bemüht unsere Informations-Materialien optimal zu gestalten und einzusetzen. Wir konnten viele hilfreiche, praktische Tipps mitnehmen. Herr Guckler hat sich für jede Frage Zeit genommen und auch eine ausgezeichnete Nachbetreuung geboten. Vielen Dank!

Sarah Matzer

Referentin Direktmarketing, SOS-Kinderdorf e.V.



In maßgeschneiderten Seminaren und Workshops unter der Leitung von Herrn Guckler haben wir unsere Briefkampagnen gezielt optimiert. Der Fokus lag dabei auf den Bedürfnissen und Erwartungen unserer Kunden. In zwei umfassenden Seminar-Blöcken wurden die psychologischen Grundlagen des Direktmarketings nach der Dialogmethode detailliert vermittelt und die Wechselwirkungen zwischen Textgestaltung und optischer Präsentation erlernt. Durch zahlreiche praktische Übungen konnten wir das erlernte sofort erfolgreich in unsere Arbeit integrieren. Ein herzliches Dankeschön für diese inspirierenden und lehrreichen Seminartage.



Andrea Kohlndorfer

Head of Campaign Management, E.ON Deutschland GmbH



Ziel des Seminares war das Auffrischen der eigenen Wahrnehmung und ein externer Blick auf die Umsetzung unserer Print-Werbemittel. Dank Herrn Guckler und dem Seminar "Basis/Gestaltung zur SV-Dialogmethode" konnten wir einen tieferen Blick in unsere unterschiedlichen Maßnahmen werfen. Besonders das Eye Tracking zeigt hier spannende Erkenntnisse.



Daniel Blay

Head of Offline Marketing, Conrad Electronic SE



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 Schmall
Creative Director



Mit dem LIVE Online-Seminar „Texten nach der SV-Dialogmethode“ hat Klaus Guckler unserem Texter-Team die Grundlagen des Direktmarketings vermittelt und die wichtigen Dialogtext-Instrumente an die Hand gegeben. Am spannendsten war die praxisnahe Überarbeitung einiger unserer Katalog-Texte weg von den Passiv-Konstruktionen hin zu aktiven und leicht verständlichen Formulierungen. Danke für dieses Update!



Jana Berg

Head of Advertising Services bei ORION



Klaus Guckler hat für unser Projektmanagement und Marketing-Team das „Basis-Seminar zur SV-Dialogmethode“ und den Workshop „Von der Positionierung zur Umsetzung mit der SV-Dialogmethode“ durchgeführt. Von der Bestätigung von Grundlagenwissen des Dialogmarketings bis hin zur Erarbeitung neuer praxisrelevanter Ansätze hat er uns sehr konstruktiv unterstützt. In der Referenten-Teamkonstellation mit Gabriele Laurich haben wir mit Blick auf unsere Kundenkommunikation sehr wertvolle Hinweise erhalten.



Jutta Wolf

Mitglied der Geschäftsleitung Management Circle AG

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. _____

21

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 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

