



Dialogmethode nach Prof. Siegfried Vögele

Lehrgang:

In drei Modulen zum „Dialog Manager 360°“

Lehrgang: In drei Modulen zum „Dialog Manager 360°“

Ziel des Lehrgangs

Die Dialogmethode ist im Jahr 2019 so aktuell wie nie. Weil Sie damit Marketing machen, das zu mehr Response führt.

Entwickelt hat die Dialogmethode zu Ende des 20. Jhd. Prof. Siegfried Vögele. Seine Methode ist das Ergebnis mehrjähriger Erforschung eigener und fremder Marketing-Maßnahmen.

Im Juli 2019 entsteht die Dialogmethode nach Prof. Siegfried Vögele neu für das 21. Jhd.

Zur Vermittlung steht Ihnen der profilierteste Trainer des Siegfried Vögele Instituts exklusiv zur Verfügung: Dr. Manfred Niedermeyer. Er ist Leiter des Trainingsprogramms zur Dialogmethode nach Prof. Vögele am FORUM Institut.

Erste Inhouse-Veranstaltungen mit der neuen Dialogmethode zeigen: Prof. Vögeles Ansatz ist so spannend, effektiv und erfolgreich wie nie zuvor. Egal ob im Print oder im digitalen Bereich.

Führen Sie Ihre Dialogmarketing-Aktionen gezielt zum Erfolg. Generieren Sie mehr Leads. Treten Sie in den Dialog mit Ihren Kunden. Für Ihren Response: Die Dialogmethode reloaded.

Teilnehmerkreis

- Marketing-Verantwortliche
- Kommunikations-Spezialisten
- Vertriebs-Mitarbeiter
- CRM-Spezialisten
- Copywriter/Kreative

Nutzen Ihres Arbeitgebers

- Investition in qualifizierte Wissensvermittlung und fundierte Wissensgrundlage im Unternehmen.
- Sie sind auf dem neuesten Stand und bringen aktuelles Know-how in das Unternehmen ein.
- Aufbau von Unternehmens-Wissen.

Ihr Referent



Dr. Manfred Niedermeyer

Leiter des Trainingsprogramms
Dialogmethode nach
Prof. S. Vögele

Aufbauend auf über 20 Jahren Erfahrung mit der Dialogmethode hat Dr. Niedermeyer den „klassischen Vögele“ für den Neustart überarbeitet. Herausgekommen ist eine aktualisierte und auf den jetzigen Stand der Kommunikation gebrachte Methode mit klassischer Tiefe und Qualität. Fit für die Anforderungen eines Marketing im digitalen Zeichen steht die Methode jetzt wieder der Marketing-Community zur Verfügung.

Das Konzept

In drei Modulen zum Dialog Manager 360°

Sie qualifizieren sich in Ihrem beruflichen Umfeld weiter.

- Nach Abschluss aller Weiterbildungen erhalten Sie ein qualifizierendes FORUM-Zertifikat zum „Dialogmarketing Manager 360°“.

Sie nehmen innerhalb von 6 Monaten an drei Weiterbildungen zur Dialogmethode nach Prof. S. Vögele teil.

Dabei geben Ihnen drei Pflichtmodule einen umfassenden Überblick über die essentiellen Aspekte in der hohen Schule des Dialogmarketing über alle Kanäle.

Buchen Sie hierfür unsere aufeinander aufbauenden Module zum Dialog-Marketing:

I.

Basis-Modul (1 Tag)

Einführung in die aktualisierte Dialogmethode nach Prof. S. Vögele

II.

Aufbau-Modul 1 (2 Tage)

Texten und Gestalten in aktualisierter Dialogmethode nach Prof. S. Vögele

III.

Aufbau-Modul 2 (2 Tage)

Digitale Kampagnen in aktualisierter Dialogmethode nach Prof. S. Vögele

Basis-Modul (1 Tag)

Einführung in die aktualisierte Dialogmethode nach Prof. S. Vögele

23. Oktober 2019, Frankfurt

In Modul 1 erklären wir Ihnen die Logik der Dialogmethode.

Wir entwickeln das ausgefeilte System, das Prof. Vögele in seinem Standardwerk „Dialogmethode“ veröffentlicht hat. Komprimiert und auf Ihre Marketing-Maßnahmen bezogen.

Ihr Programm

09:00 bis 09:45 Uhr

**Mündlicher und schriftlicher Dialog:
Unterschiede und Gemeinsamkeiten**

09:45 bis 10:30 Uhr

Die Dynamik des schriftlichen Verkaufsgespräches

10:45 bis 11:30 Uhr

Die Lebenskurve einer Mailingaktion

11:30 bis 12:30 Uhr

Die Dialog-Formel

13:30 bis 14:00 Uhr

**Leseverhalten und Blickverlauf:
Ein Vergleich Print vs. Online**

14:00 bis 14:45 Uhr

Blickgerechte Gestaltung von Werbemitteln

14:45 bis 15:30 Uhr

Response steigern beim Response-Element

15:45 bis 17:00 Uhr

**Workshop:
Dialogmethode auf eigene Werbemittel anwenden**

Aufbau-Modul 1 (2 Tage)

Texten und Gestalten Print in aktualisierter Dialogmethode nach Prof. S. Vögele

19./20. November 2019, Frankfurt

Ziel des Moduls ist, dass Sie danach den schriftlichen Dialog mit Ihren Kunden nach den Prinzipien des Dialog-Marketings beherrschen. Und dass Sie die Bild-Text-Konsistenz einhalten. Sie bekommen Text-Sicherheit. Das bedeutet für Sie, dass Sie die Qualität der eigenen Texte und der Texte externer Dienstleister klar beurteilen können. Dieses Seminar ist mehr Workshop als Vortrag – mit vielen Übungen.

Ihr Programm Tag 1

09:00 bis 10:30 Uhr

Die zentrale Botschaft ist: der Kunden-Nutzen

10:45 bis 12:30 Uhr

Kunden-Nutzen finden und zusammenfassen

13:30 bis 14:45

Kunden-Nutzen und Tonalitäten in Bildwelten entwickeln

15:00 bis 17:00 Uhr

Satzlängen, lesbare Sätze

Ihr Programm Tag 2

09:00 bis 10:30 Uhr

Flott formulieren bedeutet Kanzleistil vermeiden

10:45 bis 12:30 Uhr

Fallen und Tücken der deutschen Sprache und der Umgang damit

13:30 bis 14:45

Die große Kunst: Headlines!

15:00 bis 17:00 Uhr

Mit Schreib-Blockaden umgehen

Sie sollten hierfür zunächst das Basis-Modul besucht haben.

Aufbau-Modul 2 (2 Tage)

Digitale Kampagnen in aktualisierter Dialogmethode nach Prof. S. Vögele

09./10.Dezember 2019, Frankfurt

Jetzt unsere Weltpremiere: Prof. Vögeles Dialogmethode digital gedacht

Ziel des Moduls ist, dass Sie die Prinzipien der Dialogmethode in digitalen Formaten anwenden können.

Die Dialogmethode funktioniert – für jedes Medium der Kommunikation. Weil Sie ein tausendfach bewährtes Instrument jetzt für Online-Medien einsetzen können. Denn erst recht im Online-Dialog geht es um lustlose Leser, um Aufmerksamkeit und Wahrnehmung -und vor allem um: Response.

Ihr Programm Tag 1

09:00 bis 09:45 Uhr

Der User: Rezeptionsverhalten und User-Erwartungen

09:45 bis 10:30 Uhr

Der digitale Dialog: Besonderheiten, Herausforderungen und Chancen

10:45 bis 12:30 Uhr

Bild-Text-Konsistenz online

13:30 bis 14:45

Digitale Medien: Email/Newsletter/Blog/Instagram/Website

14:45 bis 15:30 Uhr

Verzahnung der Formate

15:45 bis 17:00 Uhr

Inhaltlich gestalterischer Aufbau einer Email/Newsletter

Ihr Programm Tag 2

09:00 bis 09:45 Uhr

Inhaltlich gestalterischer Aufbau einer Website

09:45 bis 10:30 Uhr

Flankierende Maßnahmen im Online-Dialog: Social Media/Instagram/Facebook

10:45 bis 12:30 Uhr

Header und Footer als Verstärker

13:30 bis 14:45

Customer Live Cycle: Anlassbezogene Kampagnen aufbauen

14:45 bis 15:30 Uhr

Erfolgreiche Kampagnen doubeln

15:45 bis 17:00 Uhr

Mehr Response: Double-Opt-In und Conversion

Sie sollten hierfür zunächst das Basis-Modul besucht haben.

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555

ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil

23. Oktober 2019 in Frankfurt
Basis-Modul Webcode: 1910843
- 19./20. November 2019 in Frankfurt
Aufbau-Modul 1 Webcode: 1911842
- 09./10. Dezember 2019 in Frankfurt
Aufbau-Modul 2 Webcode: 1912842
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

Mittwoch, 23. Oktober 2019 in Frankfurt
VILLA KENNEDY
Kennedy-Allee 70 · 60596 Frankfurt
Tel. +49 69 71712-0

Gebühr:

€ 990,- (+ gesetzl. MwSt.) für Modul 1910843
€ 1.350,- (+ gesetzl. MwSt.) für Modul 1911842
€ 1.350,- (+ gesetzl. MwSt.) für Modul 1912842
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Gebühr Zertifikatslehrgang:

Alle drei Module zusammen
€ 3.500,- (+ gesetzl. MwSt.)

Ihr persönlicher Nutzen:

Sie qualifizieren sich in Ihrem beruflichen Umfeld weiter.

- Nach Abschluss aller Weiterbildungen erhalten Sie ein qualifizierendes FORUM-Zertifikat zum „Dialogmarketing Manager 360°“.

Nutzen Ihres Arbeitgebers:

- Investition in qualifizierte Wissensvermittlung und fundierte Wissensgrundlage im Unternehmen.
- Sie sind auf dem neuesten Stand und bringen aktuelles Know-how in das Unternehmen ein.
- Aufbau von Unternehmens-Wissen.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Jessica Rink

Konferenzmanagerin
Tel. +49 6221 500-760
j.rink@forum-institut.de