

- ① Hoe denkt een direct marketeer ?
  - De fundamenteën van direct marketing
  - Privacy
  - Stappenplan voor een DM-campagne
  
- ② Direct marketing campagne management
  - Doelstellingen
  - Doelgroepen
  - Timing en frequentie
  - Cijfers, meten en testen
  - Het aanbod: USP en triggers
  
- ③ Klantenpsychologie: de kunst van het verleiden
  - Hoe onze hersenen informatie verwerken
  - De dialoogmethode van Siegfried Vögele
  - Verleiden met AIDA
  
- ④ In de praktijk: cases / top & flop / tips & tricks / oefeningen

- 
- Duur: 1 dag als presentatie of 2 dagen als interactieve workshop
  - Locatie: naar wens bij u op kantoor of op een andere locatie
  - Vorm: individuele training of workshop tot 15 deelnemers
  - Voor de deelnemers: hand-out presentatie en gids 'Direct Marketing Basics'

**Training op maat van uw wensen en toegespitst op uw noden.  
Vragen? Mail naar [academy@sbiro.be](mailto:academy@sbiro.be)**