

P U B L I K A T I O N S L I S T E
Stefan Gottschling
(Auszug)

Fachbücher

- Gottschling, Stefan (Hrsg.): "Kauf mich!"-Kommunikation. Verführen, verzaubern, verkaufen – ein So-geht's-Buch®. Augsburg: SGV Verlag, 2014.
- Gottschling, Stefan: PR – Das Trainingsbuch. Augsburg: SGV Verlag, 2014.
- Gottschling, Stefan: Das Texterclub-Jahrbuch 2014. 12 Dossiers über das Texten. Augsburg: SGV Verlag, 2014.
- Gottschling, Stefan: Texten! Das So-geht's-Buch®. Augsburg: SGV Verlag, 2013.
- Gottschling, Stefan: Werbebriefe einfach machen! Das So-geht's-Buch® für verkaufsstarke Briefe. Augsburg: SGV Verlag, 4., überarbeitete und erweiterte Auflage, 2013.
- Gottschling, Stefan: SGV Workbook „Pressearbeit einfach machen!“. So geht erfolgreiche PR heute. Augsburg: SGV Verlag, 2012.
- Gottschling, Stefan: SGV Workbook „Briefe optimieren“. In 30 Tagen zum perfekten Werbebrief. Augsburg: SGV Verlag, 2011.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Online-Marketing-Attacke. Das So-geht's-Buch® für messbar mehr Verkäufe im Internet. Augsburg: SGV Verlag, 2010.
- Gottschling, Stefan: Lexikon der Wortwelten. Das So-geht's-Buch® für bildhaftes Schreiben. Augsburg: SGV Verlag, 3., überarbeitete und erweiterte Auflage, 2010.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Marketing-Attacke. Das So-geht's-Buch® für messbar mehr Verkäufe. Augsburg: SGV Verlag, 2. Auflage, 2009.
- Gottschling, Stefan: Die Texterfibel für das Direktmarketing. Wie Sie Texte schreiben, die verkaufen. Augsburg: Schriftenreihe der Textakademie, Heft Nr. 1, 2008.
- Gottschling, Stefan: Stark texten, mehr verkaufen. Kunden finden und Kunden binden mit Mailing, Web & Co. Wiesbaden: Gabler, 3., überarbeitete und erweiterte Auflage, 2008.

- Gottschling, Stefan: Einfach besser texten, 4., überarbeitete Auflage. Wiesbaden: GABAL, 2010.
- Gottschling, Stefan: Die Texterfibel für das Direktmarketing. Wie Sie Texte schreiben, die verkaufen. Augsburg: Schriftenreihe der Textakademie, Heft Nr. 1, 2001.
- Gottschling, Stefan / Kirstges, Torsten: Direktmarketing im Tourismusbereich erfolgreich einsetzen. Ettlingen: IM Fachverlag, 1998.
- Gottschling, Stefan / Eß, Stefan: Direktmarketing im Versandbuchhandel erfolgreich einsetzen. Ettlingen: IM Fachverlag, 1998.
- Gottschling, Stefan / Rechenauer, Hannes O.: Direktmarketing. Kunden finden, Kunden binden. München: Manz, 1994.
- Gottschling, Stefan: Konzeption und Gestaltung von Schulbüchern nach Erkenntnissen der Werbung. Augsburger Schulpädagogische Untersuchungen, Nr. 6, Herausgegeben von Prof. Dr. Werner Sacher. Augsburg, 1993.

Texter-Tools

- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Die Satzzeichen-Tafel. Leser führen mit Komma, Fragezeichen & Co. SGV Verlag, Augsburg 2014.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Die Stilfiguren-Tafel. Mehr Text-Power mit rhetorischen Figuren. SGV Verlag, Augsburg 2014.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Die Anreden-Anschriften-Tafel. Leser in Brief & E-Mail korrekt ansprechen. SGV Verlag, Augsburg 2014.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Die Strecken-Kürzen-Tafel. 10 Geheimtipps für die optimale Textlänge. SGV Verlag, Augsburg 2014.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Die Facebook-Tafel. Mehr Fans & Reichweite für Ihre Fanpage. SGV Verlag, Augsburg 2014.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Die SEO-Tafel. Webseiten schnell für die Suchmaschine optimieren. SGV Verlag, Augsburg 2014.
- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Die Stellenanzeigen-Tafel. Gekonnt konzipieren & rechtssicher texten. SGV Verlag, Augsburg 2013.

Gottschling, Stefan: Die PR-Tafel. Tipps & Tricks für erfolgreiche Pressemeldungen.
Augsburg: SGV Verlag, 2013.

Gottschling, Stefan: Die Rechtschreibtafel. Die wichtigsten Regeln und Zweifelsfälle.
Augsburg: SGV Verlag, 2013.

Gottschling, Stefan: Die Zitiertafel. Die wichtigsten Tipps und Tricks. Augsburg:
SGV Verlag, 2012.

Gottschling, Stefan: Die Wortweltentafeln. Sprachbilder für Text-Profis. Augsburg:
SGV Verlag, 2012.

Gottschling, Stefan: Die Grammatiktafel. Was ist was? Augsburg: SGV Verlag, 2012.

Gottschling, Stefan: Die Redigiertafel. Einfach besser schreiben. Augsburg:
SGV Verlag, 2012.

Hörprogramm / Multimedia-Lernprogramm (CD-ROM)

Gottschling, Stefan: Texten zum Hören. Das Hörprogramm. Augsburg: SGV Verlag, 2007.

Gottschling, Stefan: Textwerkstatt. Das Hörkassetten-Programm. 2 Audiokassetten à 40
Minuten. Augsburg: Textakademie, 2001.

Gottschling, Stefan / Greff, Günter / Schlieszeit, Jürgen, Mindmedia GmbH: Cdphone.
Telefonmarketing – Training mit Multimedia. Landsberg am Lech: Verlag Moderne
Industrie, 1994.

Beiträge in Sammelwerken, Jahrbüchern, Loseblattwerken

Praxishandbuch Werbung:

Gottschling, Stefan: Die Psychologie des Lesens: So nutzen Sie wissenschaftliche
Erkenntnisse für erfolgreiche Werbefbriefe. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank
(Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die
Deutsche Wirtschaft, Ausgabe August 2002.

Gottschling, Stefan: Bildhafter Schreibstil: So schreiben Sie Texte, die Ihre Leser
wirklich fesseln. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch
Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft,
Ausgabe Juli 2002.

Gottschling, Stefan: Der 15 Minuten-Check für Ihr Mailing: Prospekt und Antwort-Element: So testen Sie die „Stars“ Ihres Mailings. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Juni 2002.

Gottschling, Stefan: Stärken finden – Schwachstellen beseitigen: Testen Sie jetzt, wie gut Ihr Mailing wirklich ist. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Mai 2002.

Gottschling, Stefan: Der 15 Minuten-Check: Lesen Sie, wie Sie die Erfolgsaussichten Ihrer Mailings in wenigen Minuten testen. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe April 2002.

Gottschling, Stefan: Umsatzzuwächse trotz wirtschaftlicher Flaute: So behaupten Sie sich auch in schwierigen Zeiten. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe März 2002.

Gottschling, Stefan: „Doppelt wirbt besser“: Wie Sie Ihren Werbeerfolg durch 2-stufige Mailings steigern können. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Februar 2002.

Gottschling, Stefan und Redaktionsteam: Von der Materialsammlung bis zur Umschlaggestaltung: Auf den Punkt gebracht! Werbeprofis beantworten Ihre Fragen. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Januar 2002.

Gottschling, Stefan und Redaktionsteam: Von der Materialsammlung bis zur Umschlaggestaltung: Auf den Punkt gebracht! Werbeprofis beantworten Ihre Fragen. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Januar 2002.

Gottschling, Stefan: Für jedes Werbeziel die passende Rücklaufmöglichkeit: Wie Sie mit dem richtigen Response-Element Ihren Anzeigenerfolg steigern. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Dezember 2001.

Gottschling, Stefan: Ziehen Sie Ihre Leser in Ihren Werbebrief: Wie Sie überzeugende und verkaufsstarke Headlines texten. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe November 2001.

Gottschling, Stefan: Große Texter-Werkstatt (Teil 1): So schreiben Sie Werbetexte, die wirklich verkaufen. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe April 2001.

Gottschling, Stefan: Große Texter-Werkstatt (Teil 2): So texten Sie professionelle Werbebriefe, die den Leser einfangen und führen. In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Mai 2001.

Gottschling, Stefan: Große Texter-Werkstatt (Teil 3): Auf dem Weg in den Kopf des Lesers ... In: Bauer, Markus / Toscha, Frank (Hrsg.): Praxishandbuch Werbung. Loseblattwerk. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft, Ausgabe Juni 2001.

Andere:

Gottschling, Stefan: Wie Texte wirken. In: Schwarz, Torsten (Hrsg.): Leitfaden Dialogmarketing. Das kompakte Wissen der Branche. Waghäusel: marketing-BÖRSE GmbH, 2008.

Gottschling, Stefan: Was uns in den Kopf will und was nicht oder Was Ihr Text tun kann, damit er schneller ankommt. In: Winter, Jörn (Hrsg.): Handbuch Werbetext. Von guten Ideen, erfolgreichen Strategien und treffenden Worten. Reihe HORIZONT BOOKS. Frankfurt am Main: Deutscher Fachverlag, 2003.

Gottschling, Stefan: Das fliegende Klassenzimmer – Distance Learning im nächsten Jahrtausend. In: Zukunftsmanagement. Trainings-Perspektiven für das 21. Jahrhundert. Offenbach: Gabal, 1999.

Gottschling, Stefan: Direktmarketing: Ein Überblick über die Instrumente und Ihren Einsatz. Folgelieferung April 2000. In: Sönke, Albers / Hassmann, Volker / Somm, Felix / Tomczak, Torsten (Hrsg.): Verkauf. Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, E-Commerce. Loseblattwerk, Wiesbaden: Gabler, 1999.

Gottschling, Stefan: Neue Medien: Kunden finden, Kunden binden. In: Ganz direkt 1996. Direktmarketing, Kundenbindung und Neue Medien. w&v Jahrbuch 1996. München: Europa Fachpresse, 1996.

Gottschling, Stefan: Instrumente des Direktmarketing: CD-ROM. In: Zehetbauer, Emmanuel (Hrsg.): Das große Handbuch für erfolgreiches Direktmarketing. Loseblattwerk. Landsberg/Lech: Moderne Industrie, 1996.

Gottschling, Stefan: Direktmarketing im Handwerk. In: Dornach, Bernd W. (Hrsg):
Handwerksmarketing, Bd.2: Außen-Marketing. Bad Wörishofen: Holzmann,
1995.

Gottschling, Stefan: 10 Trends der Direktwerbung. In: Werbeberater. Aktualisierung
4/1996. Loseblattwerk. Bonn: Verlag Norman Rentrop, o.J.

Fachzeitschriften (Auszug)

Gottschling, Stefan: Kauf mich! Die richtige Wortwahl beim Telefonverkauf.
In: Call-Center, Sonderdruck Beratungsbrief 06/2014, Seite 4-5.

Gottschling, Stefan: Pressearbeit – mehr Reichweite, bessere Meldungen.
In: Versandhausberater CCW-Spezial 02/2014, Seite 3.

Gottschling, Stefan: Oft fehlt der Aufruf zum Kaufen (Interview). In: W&V 32/2013.

Gottschling, Stefan: So werden Ihre E-Mails garantiert gelesen. In: sales business 10/2012,
Seite 41-42.

Gottschling, Stefan: Drei Tipps: Verkaufsstark texten im E-Commerce. In: Spezial
Versandhausberater zur NEOCOM 2012, Ausgabe 05/2012, Seite 22.

Gottschling, Stefan: E-Mail-Marketing. Weniger ist oft mehr. In: sales business 03/2010,
Seite 32-33.

Gottschling, Stefan: Wettbewerbsfaktor Sprache. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung
(Nummer 234). Verlagsbeilage „Zukunft Mittelstand“. Seite B12, 9.10.2009.

Gottschling, Stefan: Der Mailingtipp: In 10 Schritten zum wirksamen Mailingtext.
In: Praxisletter Mailing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe November 2002.

Gottschling, Stefan: Werbetexte schreiben, die verkaufen. In: Praxisletter Mailings.
Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Dezember 2001.

Führen – Verführen. Interview mit den Initiatoren des Corporate Text Instituts Stefan
Gottschling, Wolfgang Hothum und Jörn Winter. In: Direktmarketing.
Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe September 1999.

Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 1. In: Direktmarketing.
Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe September 1999.

- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 2. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Oktober 1999.
- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 3. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe November 1999.
- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 4. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Dezember 1999 – Januar 2001.
- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 5. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Februar 2000.
- Gottschling, Stefan: Von Bären und bunten Bildern. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Mai 1997.
- Gottschling, Stefan: Texten leicht gemacht: Textbausteine und typische Formulierungen zum Sofort-Einsatz in Brief und Prospekt. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr. 1/1996.
- Gottschling, Stefan: Direktmarketing und Multimedia. In: Wirtschaft und Weiterbildung. Würzburg: Max Schimmel Verlag, Ausgabe 11/1996.
- Gottschling, Stefan: Texten leicht gemacht (Teil 1). In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr. 3, Juni/Juli 1996.
- Gottschling, Stefan: Milia 95. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Januar/Februar 1995.
- Gottschling, Stefan: SALES PROFI-Sommerkurs Teil 1. Kunden werben und binden! In: Sales Profi. Wiesbaden: Gabler, Ausgabe Juli 1995.
- Gottschling, Stefan: SALES PROFI-Sommerkurs Teil 2. Kunden werben und binden! In: Sales Profi. Wiesbaden: Gabler, Ausgabe August 1995.
- Gottschling, Stefan: Response-Anzeigen – darauf kommt's an. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr. 1, Februar/März 1994.
- Gottschling, Stefan: CeBIT'94 Hannover, Was für Direktmarketer wichtig ist. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe März 1994.
- Gottschling, Stefan: Direktmarketing mit dem PC – Teil I. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Januar/Februar 1994.

Gottschling, Stefan: Literatur rund um MULTIMEDIA. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Mai 1994.

Gottschling, Stefan: Viel zu sehen auf der CeBIT'94 Hannover. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Mai 1994.

Gottschling, Stefan / Schlieszeit, Jürgen: Cdphone. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Juli 1994.

Gottschling, Stefan: Erfolgreiche Direktwerbung – darauf kommt's an. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr. 3, Juni/Juli 1993.

Gottschling, Stefan: Direktmarketing leicht gemacht: Die Adresse. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr. 4, August/September 1993.

Gottschling, Stefan: Der Prospekt: Verkäufer mit Musterkoffer. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr. 5, Okt./Nov. 1993.

Gottschling, Stefan / Greff, Günter: Mind Media oder Trends zur Datenbank der Zukunft. In: Direkt Marketing: IM Fachverlag, Ausgabe Nr. 10, Oktober 1993.

Gottschling, Stefan: Schulbuch und Werbung. Geht das, oder wird hier zusammengebracht, was nicht zusammengehört? In: Saturn: hpt Verlags-Magazin, Ausgabe Nr. 7, Frühjahr 1993.

Sonstiges

Edition Life by SGV: Werbung in eigener Sache. Der perfekte Liebesbrief. Augsburg: SGV Verlag, 2011.

Edition Life by SGV: Der heilige Luigi Scrosoppi. Schutzpatron aller Fußballer. Augsburg: SGV Verlag, 2011.