

PUBLIKATIONSLISTE
Stefan Gottschling
(Auszug)

Fachbücher:

- Gottschling, Stefan (Hrsg.): Marketing Attacke. Das So-geht's-Buch für messbar mehr Verkäufe, Augsburg: SGV-Verlag, 2. Auflage, Mai 2009
- Gottschling, Stefan: Das Lexikon der Wortwelten. Das So-geht's-Buch für bildhaftes Schreiben, Augsburg: SGV-Verlag, Februar 2008
- 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. Auflage, Dezember 2007
- Gottschling, Stefan: Werbebriefe einfach machen! Das So-geht's-Buch für verkaufsstarke Werbebriefe, Augsburg: SGV-Verlag, August 2007
- Gottschling, Stefan: einfach besser texten, Offenbach: Gabal Verlag, April 2006
- Gottschling, Stefan: Stark texten, mehr verkaufen. Kunden finden und Kunden binden mit Mailing, Web & Co. Wiesbaden: Gabler, 2. Auflage, Januar 2006
- Gottschling, Stefan: Stark texten, mehr verkaufen. Kunden finden und Kunden binden mit Mailing, Web & Co. Wiesbaden: Gabler, Dezember 2002
- Gottschling, Stefan: Die Texterfibel für das Direktmarketing. Wie Sie Texte schreiben, die verkaufen. Augsburg: Schriftenreihe der Textakademie, Heft Nr. 1, 2001
- Gottschling, Stefan / Prof. Dr. 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

Hörprogramm / Multimedia-Lernprogramm (CD-ROM)

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

Gottschling, Stefan: Textwerkstatt. Das Hörkassetten-Programm. 2 Audiocassetten 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, 1994¹

Beiträge in Sammelwerken, Jahrbüchern, Loseblattwerken:

Aktuell:

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. Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main 2003.

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 verkaufstarke 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: Das fliegende Klassenzimmer – Distance Learning im nächsten Jahrtausend. In: Zukunftsmanagement. Trainings-Perspektiven für das 21. Jahrhundert. Offenbach: GABAL, 1999¹
- 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

(Eine Auswahl)

- 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 ist abgedruckt in: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe September 99.*
- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 1. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe September 99
- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 2. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Oktober 99

- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 3. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe November 99
- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 4. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Dezember 99 – Januar 01
- Gottschling, Stefan / Winter, Jörn: Texte in Neuen Medien, Teil 5. In: Direktmarketing. Ettlingen: IM Fachverlag, Ausgabe Februar 00
- Gottschling, Stefan: Von Bären und bunten Bildern. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM-Fachverlag, Ausgabe Mai 97
- Gottschling, Stefan: Texten leicht gemacht: Textbausteine und typische Formulierungen zum Sofort-Einsatz in Brief und Prospekt. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr. 1/96
- Gottschling, Stefan: Direktmarketing und Multimedia. In: Wirtschaft und Weiterbildung. Würzburg: Max Schimmel Verlag, Ausgabe 11/96
- Gottschling, Stefan: Texten leicht gemacht (Teil 1). In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr.3, Juni/Juli 96
- Gottschling, Stefan: Milia 95. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM-Fachverlag, Ausgabe Januar/Februar 95
- Gottschling, Stefan: SALES PROFI-Sommerkurs Teil 1. Kunden werben und binden! In: Sales Profi. Wiesbaden: Gabler, Ausgabe Juli 95
- Gottschling, Stefan: SALES PROFI-Sommerkurs Teil 2. Kunden werben und binden! In: Sales Profi. Wiesbaden: Gabler, Ausgabe August 95
- Gottschling, Stefan: Response-Anzeigen – darauf kommt's an. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr.1, Februar/März 94
- Gottschling, Stefan: CeBIT'94 Hannover, Was für Direktmarketer wichtig ist. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM-Fachverlag, Ausgabe März 94
- Gottschling, Stefan: Direktmarketing mit dem PC – Teil I. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM-Fachverlag, Ausgabe Januar/Februar 94
- Gottschling, Stefan: Literatur rund um MULTIMEDIA. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM-Fachverlag, Ausgabe Mai 94
- Gottschling, Stefan: Viel zu sehen auf der CeBIT'94 Hannover. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM-Fachverlag, Ausgabe Mai 94
- Gottschling, Stefan / Schlieszeit, Jürgen: Cdphone. In: Direkt Marketing. Ettlingen: IM-Fachverlag, Ausgabe Juli 94

- Gottschling, Stefan: Erfolgreiche Direktwerbung – darauf kommt´s an. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr.3, Juni/Juli 93
- Gottschling, Stefan: Direktmarketing leicht gemacht: Die Adresse. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr.4, Aug./Sept. 93
- Gottschling, Stefan: Der Prospekt: Verkäufer mit Musterkoffer. In: sMarkt. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, Ausgabe Nr.5, Okt./Nov. 93
- Gottschling, Stefan / Greff, Günter: Mind Media oder Trends zur Datenbank der Zukunft. In: Direkt Marketing: IM-Fachverlag, Ausgabe Nr.10, Oktober 93
- Gottschling, Stefan: Schulbuch und Werbung. Geht das, oder wird hier zusammengebracht, was nicht zusammengehört?. In: Saturn: hpt Verlags-Magazin, Ausgabe Nr.7, Frühjahr 1993