

An:

Ihre Spar-Lizenz 2006

Toshiba Centrino-Notebook für zauberhafte 799,- Euro

Sie erwarten Top-Qualität, erstklassige Ausstattung und Technik auf dem neuesten Stand? Und das Ganze auch noch zum unschlagbar günstigen Preis? Träumen Sie nicht weiter: Für unter 800,- Euro erhalten Sie das Toshiba Notebook Satellite Pro mit Intel Centrino Technologie, 512 MB RAM, Windows XP Pro, DVD-Brenner für Double Layer (bis zu 9 GB Speicher!), 60 GB Festplatte sowie einem glasklaren 15,4" TFT-Display. Arbeiten Sie wie ein Profi – mit Qualität von Toshiba. **Infobestellschein direkt heruntergeladen unter www.ilitpro.com oder Kzf.: (1)**

„Neukunden-Akquise“

Erfolgreich akquirieren

Wie finde und gewinne ich im Wettbewerb neue Kunden? Vielen Menschen im Verkauf fällt die „Neukunden-Akquise“ besonders schwer. Warum? Häufige Rückschläge, emotional reagierende Kunden, der Hindernislauf auf dem Weg zum Entscheider – alles „gute Gründe“, die Zeit doch lieber mit den vertrauten Gesprächspartnern zu verbringen. Nur – woher soll dann neues Geschäft kommen? Erleben Sie in diesem Training, dass Akquisition, professionell durchgeführt, Erfolg hat. Und Spaß macht es dann auch. **Infos auf www.ilitpro.com oder Kzf.: (2)**

Sommer-Sonder-Special

Online Video Conferencing - Kostenlose Testnutzung für Leser!

Meetings kosten Zeit und sind nicht immer so effizient, wie man sich das wünscht. Nutzen Sie doch besser die Zeit, um effektiv Ihren Umsatz zu steigern. Schnell zu sein, kundenfreundlich zu arbeiten – und dabei noch die Umwelt zu schonen! Denn mit Video Conferencing finden Ihre Meetings nicht mehr im Flughafen-Büro oder auf der Autobahn statt – sondern online, gelassen und ohne Reise- und Terminstress! Testen Sie die kostenlose On-Live-Demonstration oder nutzen Sie die Sommer-Aktionskonditionen mit 50% Preisnachlass für ein 4-Nutzer-Lizenz. **Infos erhalten Sie direkt unter www.ilitpro.com oder unter Kzf.: (3)**

Fit für den Start als Verkäufer

Wie werden aus Mitarbeitern qualifizierte und engagierte Profis?...

...Nicht nur durch das Lernen des beruflichen Handwerkszeugs, sondern besonders durch den Ausbau der individuellen Stärken und durch Verringern der persönlichen "Leistungsbremsen". Bei diesem Prozess der individuellen Entwicklung brauchen die Verkäufer Unterstützung. Trainingsschwerpunkte: (Verkauf, verkaufen, motiviert als Verkäufer, Motivation beim Verkauf) - Richtig starten - Die „Big Points“ im Verkauf - Verkaufsplanung und Zeitmanagement - Telefonische Terminvereinbarung - Nutzen im Verkaufsgespräch - After-Sales-Maßnahmen - Das „Helfer-Netzwerk“ aufbauen - Kompetent und motiviert zum Erfolg. **www.ilitpro.com oder unter Kzf.: (4)**

Sind Sie bereit für einen Wechsel zu Linux?

Professionelle Produkte machen es Ihnen leicht

Sie wissen, dass Linux zuverlässig ist. Sie wissen, dass Sie der Sicherheit von Linux vertrauen können. Tatsächlich bewertet die Hälfte der mittelständischen Unternehmen den Wechsel zu Linux als wichtig oder sehr wichtig. Überzeugen Sie sich. **Ausführliche Infos kostenfrei unter www.ilitpro.com oder Kzf.: (5)**

Speziell für Call-Center und Vertrieb

Damit erledigen Ihre Mitarbeiter mehr Arbeit...

Wussten Sie, dass die Adress-Suche in CRM- oder ERP-Systemen oft sehr lange dauert? Schuld daran ist die „Standard“-Suchfunktion! Diese findet schon bei kleinen Abweichungen (Meyer / Maier) nichts mehr! Mitarbeiter im Call-Center oder Vertrieb verträdeln so Zeit und Geld! - - Wie gut ist IHRE Suche? Besser findet FACT-Finder: Einfach implementiert, holt diese Suche blitzschnell die korrekte Adresse auf den Monitor - Schreibfehler egal. FACT-Finder findet Herrn „Krischanoffski“ aus „Boppard“ selbst dann, wenn „Chryschanovsky Bophart“ eingetippt wurde. Ersparen Sie Ihren Kunden die lästige Frage nach Adress-Details oder der Kundennummer und schaffen Sie die Grundlage für noch persönlichere Kontakte sowie für mehr Rendite. **www.ilitpro.com oder unter Kzf.: (6)**

Zeitmanagement

Ein Online-Kurs der besonderen Art

In diesem Online-Kurs treffen Sie Ihren Trainer und Teilnehmer live und online in einem virtuellen Lernraum. Sie arbeiten an Ihren persönlichen Zeitfallen und profitieren vom gemeinsamen Erfahrungsaustausch. **Ausführliche Infos kostenfrei unter www.ilitpro.com oder Kzf.: (7)**

ANTWORT-FAX an: (0 72 1) 15 11 888

Lesernummer:

▶ Ja, senden Sie mir bitte kostenlos ausführliche Informationen zu den vorgestellten Themen mit den Kennziffern:

Anrede/ Name: _____

Funktion/ Abt.: _____

E-Mail: _____

01 02 03 04 05 06 07