

Wirtschafts-Revolution

Seminar: „Unternehmenserfolg verdoppeln“

Trends aus den USA zur aktuell stattfindenden Wirtschafts-Revolution machen deutlich: Die entscheidenden Grundlagen für zukünftige Erfolge finden in unseren Köpfen statt. Beteiligen Sie sich daran, dem Standort Deutschland wieder eine neue Qualität zu geben und erzielen Sie absolute Überlegenheit im eigenen Unternehmen oder in den Unternehmen, die Sie beraten oder trainieren. Wollen Sie also wissen, welche „Revolution“ dazu in den Köpfen der Menschen notwendig ist? Wollen Sie erfahren, wie diese außergewöhnlichen Erfolgssteigerungen in Unternehmen möglich werden? Wollen Sie zu den Menschen gehören und die Zukunft in Aufsehen erregender Form extrem erfolgreich gestalten? **Seminarmappe per Email vom Veranstalter unter:** ▶ 01:○

Raus aus der Depression

Unternehmer optimieren

Der Unternehmer als Persönlichkeit und Impulsgeber für seine Firma steht bei diesem Thema im Vordergrund. Ausgehend von der strategischen Entwicklung des Unternehmens werden Kunden operativ mit bewährter betriebswirtschaftlicher Managementkompetenz bei der Umsetzung der Maßnahmen, die zur Erreichung der selbst entwickelten Ziele führen, begleitet. In jedem Fall geht es um die Erlangung von Business Excellence. Schwerpunkte sind Themen wie Vertriebsaufbau, Expansionsplanung, Erschließung neuer Märkte und Optimierung der Mitarbeiterqualität. Eine Zufriedenheitsgarantie wird ab Beginn vom Anbieter gewährt. **Ausführliche Infos kostenfrei anfordern unter:** ▶ 02:○

Professionell verhandeln

Rausholen, was drin ist

Generationen von Verkäufern haben gelernt, Nutzen auf den Tisch des Kunden zu legen. Diese „Spendierhose“ ist Ihnen so auf den Leib geschneidert, dass sie die auch in der Verhandlung anbehalten. Und damit geraten Sie in die Fänge des professionellen Einkäufers: „Leg noch ein bisschen mehr Nutzen auf den Tisch!“ Weder Feilschen noch Geschenke machen, sondern ein Ergebnis erzielen, das für mich profitabel ist. Der Weg dahin: ein Ergebnis, das für beide Seiten profitabel ist. Und das lernen Sie mit allen ausgeschlafenen Taktiken und Tipps im VA-Training. **Infos unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ 03:○

Was ist das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen?

Vertriebserfolg – „Die Erfolgspyramide des Vertriebs“

Wir lesen es täglich in der Zeitung: „Neuer Rückschlag für die deutsche Konjunktur“. Trotzdem gibt es Unternehmen, die auch in diesen Zeiten signifikante Umsatzzuwächse verzeichnen. Was ist deren Geheimnis? In dem Workshop „Die Erfolgspyramide des Vertriebes“ können Sie gemeinsam mit dem Veranstalter Denkanstöße für mehr Vertriebserfolg diskutieren. Die Themen: Erfolgreiches amerikanisches Kundenmanagement, Vertriebsmitarbeiter als Schlüssel zum Erfolg, innovatives Vertriebscontrolling an einem Praxisbeispiel. **Ausführliche Infos und Anmeldemöglichkeit direkt unter www.ititpro.com oder anfordern unter Kennziffer** ▶ 04:○

Dr. muss sein!

Erfolgreiche Planung und Durchführung Ihrer berufsbegleitenden Promotion

Das Institut für Wissenschaftsberatung Dr. Frank Grätz und Dr. Martin Drees hilft berufsbegleitend, an einer deutschen Universität zu promovieren und den persönlichen Arbeitsaufwand stark zu reduzieren (meist um 50%). Über die Auswahl einer Fakultät, Kontaktaufnahme zu einem Doktorvater, Findung eines optimierten Dissertationsthemas hinaus unterstützt Sie das Institut mit legalen Hilfen bei der Realisierung Ihres Promotionsverfahrens. Die Beratung ist nur für Akademiker möglich. (Bitte Studienfachrichtung angeben!) **Umfangreiche Infos können Sie anfordern unter Kennziffer:** ▶ 05:○

Selbst erfolgreiche Teleseller verschenken bis 50% Erfolg!

Mit TeleMotionMarketing® vertragliche Erfolgsgarantie!

Das alte Telemarketing ist in die Jahre gekommen. Viele führen heute noch Calls, wie vor 20 Jahren. Folge daraus, heute werden 2 x so viele Gespräche für einen Erfolg benötigt als 1997. Das ursprünglich für die IT-Branche entwickelte neue Callkonzept hat den Begriff „Marketing“ im Namen verdient: Grundlage ist eine Kundenuntersuchung über Erwartung und Abneigung bei Verkaufsanrufen. Gespräche werden im Zeitgeist 2005 geführt. Der Initiator hat bisher so viele Erfolge damit erlebt, dass er eine vertragliche Erfolgsgarantie gibt. Die nächsten 3-Tage-Trainings mit Echtsells finden im Mai und Juni statt. **Ausführliche, kostenfreie Infos direkt anfordern unter Kzf:** ▶ 06:○

Verhandlungen führen – Konflikte steuern

Verhalten in komplizierten Gesprächssituationen

Woran scheitern manche Verhandlungen? Daran, dass sich der Verhandlungspartner als Gegner entpuppt: Er greift an, versucht Sie zu verunsichern, spielt sich auf, macht Ihr Produkt mies und Sie lächerlich.... Und schon sind Sie vom Thema abgelenkt, da Sie unentschieden damit beschäftigt sind, Ihren Unmut im Zaum zu halten. Sie möchten gerne weiterhin sachlich und kompetent wirken. Präsent bleiben statt mit sich selbst zu hadern. Offen bleiben statt zurück zuschießen. Das Ziel im Auge behalten statt sich in Scharmützel reinziehen zu lassen. Anschließend an solch ein Problemgespräch stellen sich folgende Fragen: Wie analysiere ich und werte es für zukünftige Situationen aus? Was kann ich für mein emotionales Gleichgewicht tun? Wie kann ich mich behaupten ohne anzugreifen? Wie kann ich ruhig bleiben, ohne mich "wie gelähmt" zu fühlen? Wie kann ich souverän agieren, ohne gekünstelt zu wirken? Wie kann ich Grenzen zeigen, ohne unnötig aggressiv zu werden? Wie kann ich meine klare Linie beibehalten, ohne unnötig zu dominieren? **Infos zu diesem Thema anfordern unter www.ititpro.com oder Kennziffer:** ▶ 07:○

**Über 9.000 Seminare unter:
www.seminarSPIEGEL.de**

**Rückantwort an FAX-Nr:
(0 72 1) – 15 11 888**

Ihre Lesernummer:

Name: _____

Email: _____

▶ **Ja, senden Sie mir bitte kostenlose Informationen zu folgenden Themen:**

01 02 03 04 05 06 07

www.ititpro.com

