



An:

Verhandlungsgeschick will gelernt sein!**Erfolgreich in der Verhandlungsführung**

Die Teilnehmer arbeiten in diesem konsequent praxisorientierten Training an der Optimierung ihrer Verhandlungsführung in unterschiedlichen Gesprächssituationen. Sie lernen die psychologischen Prozesse im Kontakt mit den Kunden zu erkennen und zu steuern und das Gespräch nach dem „Win Win - Prinzip“ (nach Harvard) zum erfolgreichen Abschluss zu führen. Trainiert wird an authentischen Fällen aus der Praxis der Teilnehmer, orientiert an der Zielsetzung Ihres Unternehmens. Der Anbieter führt die Seminare auch in englischer Sprache durch. **Weitere Informationen erhalten Sie unter:** ▶ 01:○

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 zu den Menschen gehören und die Zukunft in Aufsehen erregender Form extrem erfolgreich gestalten? **Seminarmappe per Email vom Veranstalter 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. **Weitere Infos unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ 03:○

China, Korea, Japan**Ihr eigenes Auftreten ist Ihre Eintrittskarte nach Asien**

Der Markt in Asien boomt! Jedoch reisen noch immer viele Geschäftsleute völlig unvorbereitet nach China, Korea oder Japan. Oder neue Kollegen aus Asien treffen in Deutschland auf Mitarbeiter, die völlig unsicher im Umgang mit Ostasiaten sind. Denn überall könnte eines dieser besagten „Fettnäpfchen“ lauern. Wie muss meine Visitenkarte aussehen? Was schenke ich und was darf ich nicht schenken? Wie muss meine Präsentation in Ostasien aussehen und auf was muss ich bei Verhandlungen achten? Wie betreue ich meine Gäste aus Asien richtig? Wie sehen dort die Tisch- und Trinksitten aus? Was hat es mit dem Alkohol auf sich und was bedeutet tatsächlich „das Gesicht zu verlieren“? Weitere Themen wie Kommunikationsverhalten (Ja/Nein-Sagen), Sitzordnungen, als Geschäftsfrau in Ostasien sowie Betreuung ostasiatischer Gäste in Deutschland sind Schwerpunkte dieses Asien-Knigges „Geschäftserfolg in Ostasien“. Das Seminar wird als Ostasien-Seminar oder für alle einzelnen Länder (China, Korea, Japan) angeboten. **Weitere Infos unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ 04:○

„Online Schulungen sparen Kosten“**Nutzen Sie innovative Weiterbildungsmöglichkeiten !**

Der führende Anbieter von Kennzeichnungssystemen hält den Kunden kostenlose Online Schulungen zu den folgenden Themen bereit: EAN-128-Etiketten, Einführung in die Etiketten-Software LFW, ODBC-Datenbankanbindung mit LFW. Die Teilnahme ist bis auf die Verbindungskosten gratis. Je Schulung können bis zu 10 Teilnehmer audiovisuell gleichzeitig teilnehmen. Telefonisch können sich beliebig viele Teilnehmer einwählen. **Nähere Infos finden unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ 05:○

Kostenfreie Workshops in Stuttgart und München!**„Bühne frei für Ihren erfolgreichen Messe-Auftritt“**

Der optimale Messeauftritt! „Von der Messebeteiligung zum Messe-Auftritt!“ Themenreiche, die im Workshop angesprochen werden: Der Messestand als Bühne für eine gelungene Präsentation – temporäre Architektur oder Dekoration für eine Inszenierung? - Erfolgsfaktoren für meine Messebeteiligung (Messe als das multifunktionale Marketinginstrument) Messeerfolgskontrolle – lästige Pflicht oder Chance zur Optimierung? - Von der „Standbesetzung“ zum Messe-Team – ist die Investition für ein Standpersonal-Training vor der Messe sinnvoll? Dieser Workshop ist im Rahmen einer Roadshow-Präsentation kostenfrei. In der parallel laufenden Ausstellung haben Sie vor und nach dem Workshop die Gelegenheit, Display- und Messepräsentationen anzuschauen, dort ist auch für das leibliche Wohl gesorgt. **Infos zum Veranstaltungsort, Termine und Anmeldeformular erhalten Sie direkt unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ 06:○

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 Echtcalls finden im Mai und Juni statt. **Infos direkt anfordern unter:** ▶ 07:○

Erfolg und Lebensqualität**Warum wir gerade heute Optimismus brauchen?**

Sieben Empfehlungen für Ihren Erfolg als Unternehmer, Führungskraft und Mitarbeiter **direkt unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com)**

**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