



An:

Leistungssteigerung durch Zielvereinbarungen**Zeitgemäße Mitarbeiterführung in der Praxis**

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Sie gezwungen, die Leistung und Effizienz Ihrer Mitarbeiter nachhaltig zu steigern, ohne dabei Angst und Druck auszuüben. In diesem Experten-Seminar wird Ihnen Gundula Schramm nicht nur bewährte Methoden der Zielvereinbarung und Zielkontrolle vermitteln, sondern auch aufzeigen, wie Sie Ihre Mitarbeiter zu Spitzenleistungen motivieren und Zielvereinbarungsgespräche als partnerschaftlichen Dialog gestalten, ohne die Unternehmensziele aus den Augen zu verlieren. **Ausführliche Details direkt online abrufen unter www.itypro.com oder anfordern unter:**

▶ 01:○

Als Techniker verkaufsaktiv beraten**Wie Sie als technischer Spezialist Verkaufserfolge erzielen**

Messezeit! Oft heißt es dann: stundenlang am Stand stehen, Small-Talk machen und Häppchen servieren. Reicht Ihnen das? Wenn Sie sich nicht nur als guter Caterer profilieren wollen, sondern die Messe als aktiven Weg zur Neukundengewinnung und -bindung verstehen, dann nutzen Sie die Erfahrung von Profis für Ihren Verkaufserfolg. In diesem Training lernen Sie, wie Sie mehr aus Ihren Messekontakten machen. **Infos unter www.itypro.com oder kostenfrei anfordern unter:**

▶ 02:○

Einladung**Kennzahlen für Marketing und Vertrieb**

Der Münchner UnternehmerKreis IT (MUK-IT) hat sich für seinen 25. Roundtable etwas ganz besonderes einfallen lassen: Beim Thema „Kennzahlen für Marketing und Vertrieb“ konnten 2 Unternehmer gewonnen werden, die mit ihren Erfahrungs- und Praxisberichten Einblicke in den Firmen-Alltag gewähren: Wie es vorher war und warum es jetzt besser läuft. **Weitere Details unter www.itypro.com oder Kennziffer:**

▶ 03:○

Die Welt der Kommunikation**Kostenloser Workshop zu MPLS-VPN, VoIP und IT-Sicherheit**

Die Welt der Kommunikation eröffnet sich Ihnen aus erster und einer Hand. Internet, Festnetz, Mobil und VPN: Um moderne Möglichkeiten kennen zu lernen, können Sie am kostenlosen Versatel Workshop MPLS-VPN & VoIP und IT-Sicherheit in der KW 39 in Stuttgart teilnehmen. Einfach anmelden und alles über Themen wie sichere Standort-Vernetzung und moderne Netz-Infrastruktur erfahren. Erfahren Sie im Austausch mit Kollegen, was Sie für die Sicherheit in Ihrem Unternehmen tun können. **Weitere ausführliche Informationen direkt kostenfrei anfordern unter www.itypro.com oder unter:**

▶ 04:○

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. **Informieren Sie sich direkt unter www.itypro.com oder fordern Sie kostenfrei und unverbindlich Informationen an unter:**

▶ 05:○

Summer-School 2006**Damit Arbeit Freu(n)de macht!**

Das ist das Motto der alljährlichen Sommeraktion bei Voss+Partner. Fünf 1-tägige Intensiv-Seminare verhelfen Managern und ihren Teams auch in 2006 zu neuem Schwung im Job. Erstklassige Kompaktrainings zu sommerlich leichten Preisen: Das Training des eigenen Führungsverhaltens kommt bei stark geforderten Managern häufig zu kurz. Voss+Partner bietet mit seiner Summer-School eine preiswerte Lösung: In kompakten Tagesseminaren trainieren Manager und ihre Mitarbeiter unverzichtbare Fertigkeiten für die Praxis: Mittels bewährter Instrumente erstellen sie ein persönliches Stärkenprofil, optimieren ihr Selbstmanagement, trainieren erfolgreiche Teamarbeit und lernen überzeugend zu präsentieren. **Informationen zur Summer School erhalten Sie unter www.itypro.com oder anfordern unter:**

▶ 06:○

Jetzt Seminare bewerben**Und wie finden Sie Teilnehmer für Ihre Seminare?**

Als unabhängige Seminarplattform über alle Branchen und Zielgruppen bietet der seminarSPIEGEL: Einen umfangreichen Datenbestand an Seminarangeboten, vielfältige und ausgefeilte Suchfunktionen für die Benutzer. Außerdem Informationen über und von Anbietern, ein klares Preissystem für Anbieter mit Erfolgsauswertungen, direkte Kontakt- und Buchungsfunktionen, komfortable Verwaltungsfunktionen, sowie viele nützliche Informationen und Services rund um das Thema Bildung. Dazu gehören Events, Publikationen, News u.v.m. Oder einfach nur Themen, Menschen und Märkte. **Informationen unter www.itypro.com oder direkt anfordern unter:**

▶ 07:○

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

Ihre Lesernummer:

Name: _____

E-Mail: _____

▶ **Ja, senden Sie mir bitte kostenlose Informationen zu folgenden Themen:**
 01 02 03 04 05 06 07