

An:

Einzigartige Neukundenaktion

**Pressemitteilungen unbegrenzt und effizient verteilen**

Das meistgenutzte Instrument der Öffentlichkeitsarbeit sind Pressemitteilungen. Sie sind das entscheidende Bindeglied zwischen Informationsanbietern - in den meisten Fällen Unternehmen - und Informationsverwertern - den Journalisten. In Zeiten der Informationsüberflutung steht ein Redakteur vor der Aufgabe viele Pressemitteilungen zu sichten. Unternehmen wiederum stehen vor der Aufgabe mit den Veröffentlichungen die Aufmerksamkeit der Redakteure auf sich zu lenken. Beide Aufgaben müssen schnell und effizient gelöst werden. Die Lösung stellt ein Pressedienst dar. Die PresseBox® - der führende Technologie-Pressedienst - startet die größte Neukundenaktion! Nur im August können Neukunden den Sommer-Rabatt nutzen und unbegrenzt als auch effizient Pressemitteilungen in ihren digitalen Pressefächern einstellen und verbreiten. **Weitere Infos finden Sie unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter Kzf.: (1)**

Die Lösung bei der Personalentwicklung

**Das „Vier Phasenkonzept“ zur Steigerung der Effizienz**

1. Phase: Analyse der Aufgaben und des Umfelds Ihrer Mitarbeiter.
2. Phase: Schulungs- und Beratungsplanung. Für jeden Mitarbeiter/-in wird ein Aktionsplan erstellt.
3. Phase: Organisation und Durchführung der Qualifikationsmaßnahmen.
4. Phase: Erfolgsprüfung. Zwei Monate nach Abschluss/Einführung der Maßnahmen werden die Aufgaben, Abläufe und die Zusammenarbeit nochmals überprüft.

Die Intensität und Bearbeitungstiefe der einzelnen Phasen wird vor Auftragsbeginn in einem Pflichtenheft genau mit Ihnen vereinbart. Starten Sie direkt mit der effizienten Optimierung Ihrer Prozesse und der Potentialnutzung Ihrer Mitarbeiter und profitieren Sie vom Kompetenzvorsprung des hier ausgewählten Anbieters. **Weitere Infos unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern mit Kennziffer (2)**

Vom Verkäufer zum Casanova

**Verkaufen Sie noch oder verführen Sie schon?**

„Verführen statt verkaufen“ heißt ein neuer Ansatz nachdem nur Leidenschaft, Hingabe und die richtige Verführungsstrategie in Zukunft zum professionellen und erfolgreichen Verkaufsabschluss führen. Doch wie tragen die Elemente der Verführung zu den dringend benötigten Umsatzsteigerungen? Welche psychologische Taktik führt zu den wertvollsten Kundenkontakten? Diese Antworten gibt das Experten-Seminar „Verkaufen Sie noch oder verführen Sie schon?“ mit der führenden Verkaufs- und Vertriebstrainerin Nicola Fritze am 28. und 29. November 2007 in München. Bis zum 3. Oktober gilt ein Frühbucherrabatt. **Ausführliche Infos unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder kostenfrei anfordern unter Kzf.: (3)**

Fehlende Angaben auf Geschäftsbriefen

**Name des Geschäftsinhabers nicht angeben**

Ein Einzelkaufmann hatte auf seinem Briefpapier nur seine Firma genannt, nicht jedoch seinen Familiennamen und keinen ausgeschriebenen Vornamen, wie dies in § 15b Abs. 1 GewO vorgeschrieben ist. Er war deshalb von einem Konkurrenten abgemahnt worden mit der Begründung, er habe sich dadurch einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Dies hat das OLG Brandenburg verneint. Es handele sich dabei um einen derart geringen Verstoß, dass dieser als unerheblich anzusehen sei. Da derartige „Impressumsangaben“ mittlerweile auch in E-Mails vorgehalten werden müssen, lässt sich diese Entscheidung wohl auch auf die elektronische Kommunikation übertragen. Dennoch wird dieses Thema die Rechtsprechung noch lange Zeit beschäftigen. Vorsorglich sollten insbesondere E-Mails daher ein vollständiges „Impressum“ enthalten. **Ausführliche Infos unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder kostenfrei anfordern unter Kzf.: (4)**

Aussagekräftige und fehlerlose Informationen gewinnen!

**Was ist eigentlich: Business Intelligence?**

Ständig verwendet, jedoch selten wirklich verstanden: der Begriff „Business Intelligence“ (abgekürzt: „BI“). Wer sich darüber informieren möchte, erhält die verschiedensten Erklärungen, was BI bedeutet und was eine BI-Plattform leisten kann. Aber was genau ist Business Intelligence eigentlich? Und: Lohnen sich Investitionen in dieses Thema auch für mittelständische Unternehmen? Der Bedarf im Mittelstand ist äußerst groß: die Datenfluten überschwemmen auch mittelständische Unternehmen und erfordern Werkzeuge, mit denen sich aussagekräftige und fehlerlose Informationen gewinnen lassen. Interne wie externe Prozesse müssen optimiert, die Produktivität gesteigert und Kosten gesenkt werden. **Weitere Infos unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder kostenfrei anfordern unter Kzf.: (5)**

Kostenfreie Flatrate

**LifePR testen und profitieren – Neu!**

Als erster Lifestyle-Presseservice schafft LifePR™ eine Plattform für Unternehmen und Journalisten. Mit klarem Fokus auf das Thema Lifestyle verbreitet LifePR™ ab sofort aktuelle Pressemitteilungen aus den Bereichen Wellness, Mode, Reise, Sport und Entertainment. Testen Sie bis 30.09.2007 LifePR™ mit all seinen Features kostenfrei und stellen Sie unbegrenzt Mitteilungen ein. Mit LifePR™ gewinnt Pressearbeit an Effizienz – einfach, praktikabel und messbar. **Weitere Informationen unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder unter Kzf.: (6)**

**ANTWORT-FAX an: (0 72 1) 15 11 8 11**

Lesernummer:

Anrede/ Name: \_\_\_\_\_

Funktion/ Abt.: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

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

- 01  02  03  04  05  06