

CRM-Lösung**Optimale Prozessunterstützung für Ihren Außendienst**

Hat Ihr Außendienst jederzeit die aktuellen Informationen der Kunden? Wie ist der Status von Anfragen? Was wurde zuletzt besprochen? Gibt es Upselling Potentiale? Die CRM-Lösung CLIENTELE stellt dem Außendienst diese Informationen strukturiert, übersichtlich und aktuell zur Verfügung. Eine Softwarearchitektur mit offenem Datenmodell, bildet dabei die Basis für Ihr professionelles Kundenkontaktmanagement. Weitere zahlreiche Softwaremodule stehen zur Verfügung, wie z.B. die Integration in Routenplanungsprogramme sowie in ERP-Systeme, für den Zugriff auf Artikeldaten und die Auftragsverarbeitung. **Ausführliche Infos erhalten Sie unter Kzf. (1)**

Ihr Unternehmen: Eine Welt für sich**Kreativ auf neuen Wegen zu erfolgreicher Zusammenarbeit !**

Stehen bei Ihnen Veränderungen organisatorischer, technischer oder personeller Art an oder wurden sie gerade durchgeführt? Funktionieren die Schnittstellen zwischen einzelnen Bereichen oder Prozessschritten nicht so reibungslos wie gewünscht? Scheint irgendwo Sand im Getriebe zu sein, obwohl doch nahezu alles wohl definiert ist? Wollen Sie Visionen, Strategien und Ziele entwickeln, die auch von allen mitgestaltet, mitgetragen, umgesetzt, verfolgt und erreicht werden? Haben Sie nie Zeit für das Wichtige, weil das Dringende Sie immer auslastet? Oder wollen Sie einfach nur immer besser werden? Dann visualisieren und entwickeln Sie die Organisation, Prozesse, Strategien und Zusammenarbeit Ihres Unternehmens oder Ihres Bereichs als lebendige Landschaft. Organisationskartografie ist die Methode, mit der Sie die komplexen Zusammenhänge im Unternehmen erfassen, darstellen, verstehen, bewerten und gezielt gestalten können. **Die Karte durch den Info-Dschungel erhalten Sie unter Kzf. (2) od. als PDF-Download unter www.imittelstand.de**

Integrierte Unternehmenslösung**Darauf haben Dienstleister gewartet**

Ein hannoversches Systemhaus hat eine Komplettlösung für Dienstleistungsunternehmen auf der Basis von Microsoft-Technologien entwickelt. Die vollständig integrierte Lösung umfasst alle Kernprozesse wie Vertrieb und Marketing, HR und Personalplanung, Projektabwicklung mit Zeit- und Materialerfassung sowie Einkauf, Finanzbuchhaltung und Controlling. Die Lösung ist internetbasiert, so dass die Leistungsnachweise auch mobil, zum Beispiel auf Baustellen oder bei Kunden, erfasst und schneller berechnet werden können. **Ausführliche Infos finden Sie direkt unter www.imittelstand.de oder kostenfrei anfordern unter Kennziffer (3)**

Workflow-Management für den Mittelstand**Optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse**

Ein modernes, innovatives Softwarehaus entwickelt webbasierte Workflow-Management-Software speziell für die Automation und Optimierung von Geschäftsprozessabläufen. Die Software IQ-work ist ein modular aufgebautes Workflow- und Dokumenten-Management-System. Mit dem integrierten grafischen Prozessmodeller können selbst sehr komplexe Geschäftsprozessabläufe (ohne teure Consultant Leistungen) komfortabel und übersichtlich (re-) designed werden. IQ-work optimiert Prozesse in allen Geschäftsbereichen. Hier eine kleine Übersicht: Rechnungseingangsverarbeitung, virtuelle Poststelle, Patientenverwaltung, Call-Center, ERP- und IT-Flow, Beschwerdemanagement, Reklamationsmanagement, Personalmanagement, Facility-Management und mehr... **Ausführliche Infos erhalten Sie unter Kennziffer Kzf. (4) oder direkt unter www.imittelstand.de**

„Live Beratung“**Audiovisuelle Callcenterlösungen für Internet und POS**

Ein guter Service zeichnet sich durch die Möglichkeit aus, schnell und bequem mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten. Das Telefon und das Internet spielen dabei als Kommunikationsinstrument eine zentrale Rolle, da es für den Kunden eine zeit- und kostengünstige Möglichkeit zur Kontaktaufnahme bietet. Über eine audiovisuelle Beratungslösung können Sie Ihren Kunden direkt im Internet eine One-to-One Beratung anbieten – ohne Medienbruch. **Nähere Infos downloaden unter www.imittelstand.de oder anfordern unter Kzf. (5)**

Vertriebsschulung einmal anders**Vom Außendienstmitarbeiter zum erfolgreichen Vertriebsmanager**

Um sich am Markt erfolgreich zu positionieren und im Wettbewerb von der Masse der Konkurrenten deutlich abzuheben, benötigt ein Unternehmen gerade in der heutigen Zeit ein hohes Maß an Flexibilität in der Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen. Dieses erfordert vom Außendienstmitarbeiter ein verstärktes Engagement, über die üblichen Gespräche hinaus, dem Kunden die Produkte und Dienstleistungen auf verschiedenen Ebenen verkaufsrelevanter Strategien und Kanäle anzubieten, um seine Verkaufszahlen kontinuierlich zu erhöhen. Mit der Didaktik von AL (aktivierendes Lernen = beschleunigtes Lernen) gewinnt Ihre Präsentation beim Kunden nachhaltig an Qualität und Sie optimieren zusätzlich noch Ihre Zeit. **Ausführliche Infos direkt anfordern unter Kzf. (6)**

ANTWORT-FAX an: (0 721) 15 11 888

Firma:

Anrede/ Name: _____

Funktion/ Abt.: _____

eMail: _____

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

01 02 03 04 05 06