

An:

Bis zu 80% Kosteneinsparpotenzial

Schnelle Automatisierung eingehender Rechnungen – kurzfristiger ROI

Neben einem signifikanten Kosteneinsparpotenzial bietet eine automatisierte Verarbeitung eingehender Rechnungen eine Reihe weiterer Vorteile: eine deutliche Fehlerreduzierung und Zeitersparnis aufgrund durchgängiger Prozesse und Wegfall manueller Schritte, mehr Transparenz im Cash Management sowie verbesserter Lieferantenbeziehungen. Mit Esker Inbound Invoices Entry Pack Festpreisangebot lassen sich all diese Vorzüge schnell und einfach realisieren und nach Bedarf flexibel erweitern, z.B. für weitere Eingangsdokumente wie Kundenbestellungen, und –aufträge, Lieferscheine u.ä. **Weitere Infos unter www.ititpro.com oder anfordern unter Kzf.: (1)**

30 Euro Starthilfe!

„Erste-Hilfe-Koffer“ von Google für Auftritt und Werbung im Internet

Nachdem schon zahlreiche große Unternehmen den Mittelstand in ihren Fokus gerückt haben, zieht jetzt auch Google nach. Der Suchmaschinenanbieter fördert jeden AdWords-Neukunden aus dem Mittelstand für Auftritt und Werbung im Internet mit einem Startguthaben von 30 Euro. Die Google Mittelstands-Initiative ist nicht nur auf Google AdWords beschränkt, sondern beinhaltet auch kostenlose Tools zur Website-Analyse (Google Analytics) oder eine Art Online-Visitenkarte (Google AdWords Webpages) für Unternehmen ohne eigene Website. **Ausführliche Infos kostenfrei anfordern unter www.ititpro.com oder unter Kzf.: (2)**

Mitarbeiter schulen!

Cisco Online Training – Ein Jahr ein Preis

Schulen Sie sich und Ihre Mitarbeiter mit dem Cisco Online Training so wie es Cisco es selbst tut. In flexiblen Kursen für alle Themen! Ein Jahr – ein Preis - nur 3400 Euro (zzgl. MwSt.) ! Zu jedem Thema erhalten Sie expertengeführte Trainings, die Sie online im eigenen Lerntempo durcharbeiten. Dazu stehen Original Cisco-Unterlagen zum Download bereit. Zur Vertiefung können Sie ohne weitere Kosten an Online-Live Trainings zu festen, wiederkehrenden Terminen teilnehmen. --- Bei Buchung bis Ende August erhalten Sie 10 Prozent Rabatt. **Infos unter www.ititpro.com oder unter Kzf.: (3)**

Beförderung zum Geschäftsführer

Bundesarbeitsgericht schafft endlich Rechtssicherheit

Wird ein Arbeitnehmer zum Geschäftsführer einer GmbH befördert, verliert er Arbeitnehmerschutzrechte wie beispielsweise den Kündigungsschutz. Viele Ex-Geschäftsführer klagen nach ihrer Entlassung daher vor dem Arbeitsgericht mit der Behauptung, dass das vormalige Arbeitsverhältnis nach Beendigung des Geschäftsführervertrages wieder aufgelebt sei. Dem hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) nunmehr einen Riegel vorgeschoben. Nach seinem aktuellen Urteil vom 19.07.2007 stellt der schriftliche Abschluss eines Arbeitsvertrags in aller Regel zugleich die Auflösung des vormaligen Arbeitsverhältnisses dar. Künftig sollten sich Arbeitnehmer vor einer möglichen Beförderung zum Geschäftsführer daher gut beraten lassen, um keine Rechte zu verlieren. **Weitere Informationen unter www.ititpro.com oder können Sie kostenfrei anfordern unter Kzf.: (4)**

Vom Verkäufer zum Casanova

Verkaufen Sie noch oder verführen Sie schon?

Die Märkte haben sich verändert - und gerade Verkauf und Vertrieb müssen diesen Veränderungen schnellstens gerecht werden. „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 Vertriebsstrainerin Nicola Fritze am 28. Und 29. November 2007 in München. Bis zum 3. Oktober gilt ein Frühbucherrabatt. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter Kzf.: (5)**

Redaktions-Tipp: Der Faktor für Unternehmenserfolg und Wettbewerbsfähigkeit

Schluss mit der Servicewüste!

Zahlreiche Experten vertreten die Meinung, dass Kundenorientierung der wichtigste Faktor für den Unternehmenserfolg und die Wettbewerbsfähigkeit ist. Kundenwünsche müssen permanent identifiziert werden und in die Unternehmens- und Produktstrategie miteinbezogen werden. Das Ziel lautet „Customer Driven Company“. Der Weg zu diesem Ziel beginnt bei den Wünschen der Kunden und stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Unternehmen müssen Service groß schreiben und dafür sorgen, dass ihre Kunden Spaß und Freude daran haben, Kunden zu sein. Sieben Steps bringen auch Ihr Unternehmen auf den Weg zu einer „Customer Driven Company“.

Weitere Infos unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern 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