An:

iT CAMPUS
WEITERBILDUNG · JOBS · KARRIERE

**Sonderausgabe • WEITERBILDUNG - JOBS - KARRIERE • Do, 11. September 2003 - 2099**

Seminar

## Unternehmenserfolg verdoppeln

Wussten Sie, dass es ganz entscheidende Erfolgsreserven in unserer Wirtschaft gibt, die fast ausnahmslos zu weniger als 10 Prozent genutzt werden? Es ist kaum zu glauben, beinhaltet allerdings eine enorme Chance. Unternehmen, die diese Ressourcen mobilisiert haben, sind anderen Firmen in hohem Maße überlegen. Lernen Sie in dem Seminar „Unternehmenserfolg verdoppeln“ diese Potenziale kennen und mit hohem Erfolg zu nutzen. Der nächste Termin ist am 26.09.03 in Stuttgart. Ein weiterer und letzter Termin in diesem Jahr ist der 28.11.03, ebenfalls in Stuttgart. **Eine ausführliche Seminarmappe erhalten Sie direkt per E-mail. Anforderung unter:** ▸ **01:**◯

Online-Workshop

## Erfolgreich Schreiben im Beruf

Lernen Sie wo und wann Sie wollen. Sie entscheiden, wann und in welchem Pensum Sie die Lerninhalte umsetzen. Individuelle Unterstützung erhalten Sie von Profis und Sie können sich im Workshop mit anderen Teilnehmern austauschen. Ein Passwort genügt und Sie loggen sich in die virtuelle Akademie ein. Inhalte des Workshop: Briefe, E-Mails und Werbetexte erfolgreich schreiben, den Leser fesseln, komplizierte Sachverhalte verständlich mitteilen, Schreibblockaden überwinden, Floskeln vermeiden usw. Für nur 199,- Euro inkl. MwSt. erhalten Sie umfangreiche Seminarunterlagen (ca. 120 Seiten), eine intensive u. sehr individuelle Betreuung durch die Trainer u. ein Zertifikat als Qualifikationshinweis. **Weitere Infos direkt kostenfrei downloaden unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▸ **02:**◯

Kostenloser Workshop

## Konsolidierung leicht gemacht

Sie benötigen einen schnellen und präzisen Überblick über die Entwicklung Ihrer Unternehmung? Sie organisieren und koordinieren die Prozesse mehrerer Gesellschaften innerhalb Ihres Konzerns bzw. Ihrer Firmengruppe und benötigen jederzeit aktuelle Finanzdaten? Mit SAP EC-CS (Konsolidierung) können Sie jederzeit, präzise und schnell die aktuelle Firmensituation überblicken und steuernd eingreifen. Die einfache Bedienung sowie die vollständige Automatisierung auch komplexer Vorgänge erleichtern und beschleunigen die Abschlusserstellung sowie das umfassende Reporting. **Ein Anmeldeformular für den kostenlosen Workshop erhalten Sie unter:** ▸ **03:**◯

Training: „Vertriebsorientierter Servicetechniker“

## Kunden im Service vor Ort erfolgreich betreuen und binden

Vertriebsmitarbeiter versprechen Ihren Kunden sehr viel über die Reaktionszeit und Qualität ihres Services. Nun liegt es an Ihnen, dies auch einzulösen. Sicherlich keine leichte Aufgabe, wenn Sie von emotionalen Kunden empfangen werden. Genauso aufregend kann es aber auch sein, wenn Sie Ihre Vertriebskollegen bei einem Verkaufsgespräch unterstützen, um dem Kunden das Produkt vorzuführen und ihn von dem Nutzen Ihres Produktes zu überzeugen. Wie Sie die unterschiedlichen Facetten im Servicebereich erfolgreich bewältigen, das lernen Sie in diesem Training. Nächster Termin 15.10.03. **Unterlagen einfach und schnell downloaden unter www.ititpro.com oder Infos kostenfrei anfordern unter:** ▸ **04:**◯

Coaching für Unternehmer

## Wollen Sie Ihr Unternehmen optimal führen?

Ein Coach hat die Aufgabe Ihnen keine Arbeit abzunehmen, sondern vielmehr Wege aufzuzeigen, Aufgaben selbständig, effektiv und ergebnisorientiert zu lösen. Er unterstützt die Persönlichkeitsförderung durch individuelle Trainingstechniken. Sie lernen im Idealfall Probleme als Aufgabe und Herausforderung zu erkennen und zu lösen, klare Ziele zu setzen und eigenständig effektive Ergebnisse zu produzieren. **Ein individuelles Angebot direkt kostenfrei anfordern unter:** ▸ **05:**◯

Weg zum Markt – Aktiv Verkaufen

## „Vergisst du den Kunden, so hat er dich bereits vergessen“

Der gewinnbringende Weg zum Markt heißt „Aktiv Verkaufen“. Gerade Innovationen sind auf dem Markt unbekannt und müssen in der Sprache des Käufer aktiv angeboten werden. Denn Kunden wollen keine Produkte sondern Lösungen. Hierbei führt genauso wie in der Produktenentwicklung ein systematisches und strukturiertes Vorgehen zum Erfolg. Mit der Methode W2M (Weg zum Markt) werden die kaufentscheidenden Nutzen bzw. Lösungen (nicht zu verwechseln mit Produktmerkmalen) sicher und schnell ermittelt. Innerhalb des Marketingkonzepts wird dann festgelegt, wie diese am effektivsten mit potentiellen Kunden kommuniziert werden können. ERFOLG IM VERTRIEB IST PLANBAR. **Infos direkt downloaden unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▸ **06:**◯

Zurück zu den Wurzeln

## Sinnvolle Büroorganisation als erster Schritt zur Prozessoptimierung

Viele Wege führen zur Effizienzsteigerung im Unternehmen. Doch was nützt die beste Strategie, wenn die Durchführung an Basisfähigkeiten scheitert? Übergreifende Methodenkompetenz ist gefragt. Eine Wurzelbehandlung muss her: Optimieren Sie Ihr eigenes Arbeitsverhalten, erklimmen Sie Arbeitsberge mit System, dämmen Sie die Info-Flut ein, zähmen Sie das Raubtier „Zeit“ und machen Sie den PC zu Ihrem Freund. Das Besondere: In einem speziellen Konzept werden diese Themen als integriertes Ganzes betrachtet, in dem alle Teile sich gegenseitig bestimmen. So lässt die Umsetzung in der Praxis nicht lange auf sich warten. Und dann können Sie sicher sein, dass auch der Prozess profitiert. Schnupperseminar am 10./11. Oktober 2003 in Köln oder maßgeschneidert für ihr Unternehmen an Terminen nach Wunsch. **Weitere Infos direkt kostenfrei downloaden unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▸ **07:**◯

Qualifizierung für IT-Trainer

## Nachhalt. Wissensvermittlung

Viele IT-Trainer sind Experten in ihrem Fachgebiet, inhaltlich versiert, mangelt es oft an sozialer Kompetenz und unzureichendem Wissen wie Inhalte so aufbereitet werden, dass die Teilnehmer sie nicht nur verstehen, sondern auch langfristig behalten können. Der IT-Trainer-Tag bietet Themenorientiert einmal im Monat in Frankfurt/M. die Möglichkeit, Trainier-Qualifikationen zu erweitern. Auch in Blockseminaren als Firmenschulung realisierbar. **Infos downloaden: www.ititpro.com od. anfordern** ▸ **08:**◯

## Rückantwort an FAX-Nr: (0 72 22) – 93 63 93

Ihre Lesernummer:
Firma:

Name: _____

Email: _____

▸ ☒ **Ja**, senden Sie mir bitte kostenlose Informationen zu folgenden Themen:

(01) (02) (03) (04) (05) (06) (07) (08)

***Herausgeber:*** *© Huber Verlag für Neue Medien GmbH - Telefon: (0 72 22) 93 63 -0 - Fax: (0 72 22) 93 63 -10 - eMail: redaktion@ititpro.com*
*Wünschen Sie in Zukunft keine kostenlosen Faxinformationen, hier ankreuzen ☐ und faxen an Nr.: (0 72 22) 77 40 - www.ititpro.com*

**IT2099**