An: Leiter Aus- und Weiterbildung
oder

CAMPUS
WEITERBILDUNG · JOBS · KARRIERE

Ausgabe • **WEITERBILDUNG - JOBS - KARRIERE** • **Do, 10. März 05 - 2143**

Earth, Wind & Fire

Feuer, Luft, Erde und Wasser – Erleben und Erfahren

Vom 23. -29. Juli 2005 in der Fränkischen Schweiz
Tauchen Sie eine Woche lang ein in das Erfahrungsfeld Natur und entdecken Sie sich und Ihre Umwelt ganz neu. Begleitet von Spitzentrainern leben Sie eine Woche lang naturnah inmitten einer traumhaften Landschaft von Wäldern, Bächen, Wiesen, Felsen und Höhlen ohne Handy, Kreditkarte und Uhr. Durch die bewusste Erfahrung der Elemente Feuer, Luft, Erde und Wasser entdecken Sie wieder eigene Fähigkeiten und Kräfte. Lassen Sie sich von natürlichen Ressourcen inspirieren und finden so, jenseits von Stress und Alltagszwängen, zu neuer Energie. Preis bei Buchung vor dem 31. März 2005: 1.480,- Euro. **Infos und Programmpunkte unter www.ititpro.com oder unter Kennziffer: ▸ 01:**

MS Project effizient nutzen

Intensiv-Seminar für Sicherheit und Projekterfolg

Der MS-Project-Intensivkurs bietet eine hohe Transparenz bei der Toolanwendung durch eigenes Übungsbeispiel mit ca. 35 Einzelschrittdateien auf CD-ROM und detailliertem Beispieltext. Mittels überschaubarer Anzahl an Vorgängen, Meilensteinen u. Ressourcen werden die wesentlichen und wichtigen Planungs-, Kontroll- und Steuerungsfunktionen leicht nachvollziehbar abgebildet. Hochwertige Kursunterlagen geben die Möglichkeit selbst nachzuarbeiten. Termine: Im Juni, Sept., Okt., Nov. in Darmstadt oder Mannheim. **Nähere Informationen direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei unter Kennziffer: ▸ 02:**

Erfolgreich akquirieren

Neukunden anmachen

Der Appell des Verkaufleiters, Neukunden zu gewinnen lässt Verkäufer-Augen trübe werden. Ganz anders der Gedanke an das Anbaggern in der Disco. Der bringt Glanz ins Auge. „Neukundenbearbeitung" ist halt nicht sexy. Verständlich, wenn alles beim Alten bleibt. Prickelnde Methoden, an Neukunden heranzugehen, das Verkaufsrepertoire erweitern, aus der Routine ausbrechen, die Komfortzone verlassen, um dann konsequent und systematisch neue Kunden anzubaggern – das lernen die Teilnehmer in diesem VA-Training. **Weitere Infos direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter: ▸ 03:**

Berufsbegleitender staatlich anerkannter Masterstudiengang

MGM – Master of Global Management (FIBAA akkreditiert)

Stärken Sie Ihre internationale Handlungskompetenz und erwerben Sie in dem postgraduierten Studiengang praxisorientiertes General Management Know-how. Durch den Studiengang werden Sie in die Lage versetzt, die mit der internationalen Geschäftstätigkeit Ihres Unternehmens verbundenen komplexen Anforderungen sicher zu bewältigen. Der Studiengang vermittelt branchenübergreifende internationales Management - Qualifikationen und wendet sich daher an alle Führungskräfte, die sich für internationale Anforderungen fit machen wollen. **Weitere Infos unter www.ititpro.com od. ▸ 04:**

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Erfolgreich führen von Anfang an

Termine: 11.-15.04.2005 in Bad Honnef; 13.-17.06.05 in Timmendorfer Strand
Aller Anfang ist wirklich schwer! Ein fester Händedruck und man ist sich meist selbst überlassen. Fachwissen ist auf einmal nicht mehr so gefragt. Wie lernt eine gute Fachkraft Führung? Kann er/sie delegieren, kommunizieren, Untergebene zur Eigeninitiative ermutigen, Probleme im Team lösen, die Leistung steigern? Um die häufigsten Anfängerfehler zu vermeiden vermittelt das Seminar für den Führungsnachwuchs eine Menge Grundlagenwissen. **Nähere Infos direkt unter www.ititpro.com od. anfordern unter: ▸ 05:**

Mit Charme und Eleganz

Professionelle Tagungen für 39 Euro?

Wenn Sie bereits von diesem attraktiven Angebot gehört haben – dann war es Baden-Baden! Denn das weltberühmte KurhausCasino der Stadt am Rande des Schwarzwaldes bietet Ihnen im Rahmen des Spezialangebotes 2005 den „charmanten Pauschalpreis" von 39 Euro pro Person für Ihre Tagung, Ihr Seminar oder Ihr Incentive. Neun stilvolle Konferenz- und Seminarräume im historischen Ambiente und der eleganten Atmosphäre im Herzen der „kleinsten Weltstadt dieser Erde" stehen für Sie bereit. **Weitere ausführliche Informationen und Kontaktdaten kostenfrei anfordern unter Kennziffer: ▸ 06:**

Präsentationstechniken

Das Einzige was zählt, ist der Auftrag

In allen Geschäftsbereichen muss man sich und/ oder sein Produkt, seine Dienstleistung präsentieren. Fährt ein Berater/-in zu einem Kunden und führt ein Einzelgespräch, so ist auch das eine Präsentation; sie wird nur häufig nicht so empfunden. Erst wenn mehrere Menschen erwartungsvoll dasitzen und man sich selbst mit Folien/ Bildern/ Dias/ Power Point/ Video und einem Vortragskonzept ausgerüstet hat, sagt das Unterbewusstsein: das ist eine Präsentation, mach es ja gut, es hängt viel davon ab. Und genau da setzen die Fehler ein, weil solche Situationen nicht sehr häufig vorkommen und als etwas Besonderes empfunden werden. Im Seminar werden deshalb die erforderlichen Präsentationstechniken aber besonders auch die persönliche Stabilität trainiert, damit die Präsentation erfolgreich wird und der Kunde kauft. **Weitere ausführliche Infos und Tipps vom Fachmann erhalten Sie direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei unter Kennziffer: ▸ 07:**

Konzentration auf das Wesentliche

Seminar: Führen - Erfolg - Neue Gipfel - mit Wandern

Erleben Sie eine Woche in den Walliser Alpen mit viel Distanz zum Alltag. Im Seminar ordnen Sie Ihre Werte und Visionen neu und bestimmen klare Ziele. Sie schauen auf das Wesentliche in Ihrem Leben. Zusätzlich wandern Sie jeden Tag 2-3 Stunden und besteigen einen Viertausender. Termin: 12.-19.06.2005. **Informationen direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter Kennziffer: ▸ 08:**

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

Ihre Lesernummer:

Name: _____

Email: _____

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

01 02 03 04 05 06 07 08

www.ititpro.com ititpro.com

Herausgeber: © Huber Verlag für Neue Medien GmbH - Telefon: (0 72 1) 15 11 8-0 - Fax: (0 72 1) 15 11 8-11 - eMail: redaktion@ititpro.com **IT2143**
Wünschen Sie in Zukunft keine kostenlosen Faxinformationen, hier ankreuzen ☐ und faxen an Nr.: (0 72 1) 15 11 8-11 - www.ititpro.com