

An:

So geht's!

Erfolg durch Softwareentwicklung mit Methode?

IT-Systeme für Ihre individuellen Geschäftsprozesse

Ihre individuellen Geschäftsprozesse machen Sie einmalig. Ein ausgewählter Anbieter unterstützt Sie dabei, Ihre Produktivität zu steigern – und damit im Wettbewerb vorne zu sein. Standardisierte Methoden und Vorgehensmodelle, innovative Softwarebausteine und –konzepte: Das ist softFACTORY®. Mit diesem Dienstleistungspaket für die Softwareentwicklung bekommen Sie Anwendungen, die termingerecht geliefert werden und die beim Produktivstart die gewünschte Funktionalität und Performance liefern. Sie können bereits während der Entwicklung Ihre Anwendung ständig überprüfen. Geschäftsprozesse werden gemeinsam validiert, die Qualität Ihrer Software gesichert. **Mehr Infos unter www.ititpro.com oder Kzf.: (1)**

Stabilität und Funktionssicherheit

Die effektivste Barcodelösung für SAP R/3

Immer mehr Unternehmen, die SAP R/3 einsetzen, wissen die enormen Vorteile zu schätzen, die ihnen daraus erwachsen, dass sie sich nicht mehr durch den Barcodedruck auf bestimmte Druckertypen festlegen lassen müssen. Das seit Jahren sowohl bei zahlreichen mittelständischen Firmen als auch bei Großkonzernen bestens bewährte Programm Rbarc+ verbindet Stabilität und Funktionssicherheit mit erheblichen Kostenentlastungen. Es handelt sich um ein Add-on-Modul für 1 D Barcodes, das in ABAP/4 programmiert und denkbar einfach zu installieren ist. Es ermöglicht, sämtliche international gebräuchlichen Barcode-Symbologien ohne jegliche Hardware Erweiterungen direkt aus SAP R/3 Applikationen (Reports, SapScript, SmartForms) auf allen Arten von PCL-fähigen Druckern auszudrucken. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder anfordern unter Kzf.: (2)**

Einstiegspreis 50% gesenkt!

TelMarkt - neue Version mit geänderter Lizenzierung

TelMarkt ist ein umfangreiches Programmsystem für Kundenakquise und -betreuung (CRM), das vor allem für KMUs und Selbstständige im B2B-Markt gedacht ist. In der neuen Version 2.02 wurde die Lizenzierung umgestellt. **Infos, Anforderungsformular für die Demo-Version unter www.ititpro.com oder unter Kzf.: (3)**

Analytisches CRM

König Kunde – ein unbekanntes Wesen

Hand auf's Herz: Wie gut kennen Sie Ihre Kunden wirklich? Wie zielgerichtet investieren Sie in Ihre Kunden? Treffen die jeweiligen Aktionen die richtigen Kunden? Werden Sie von Kündigungen von sicher geglaubten Kunden überrascht? Zweifelsohne steckt heute das wohl wichtigste Unternehmenskapital in Ihrem CRM-System. Setzen auch Sie wie bereits zahlreiche andere Unternehmen weltweit auf Data Mining, um Kundendaten zu unverzichtbaren Entscheidungsgrundlagen zu komprimieren. Nutzen Sie die kostenfreien Roadshows, um sich persönlich von Ihren Möglichkeiten und Perspektiven zu überzeugen. Lesen Sie mehr im Flyer. **Download unter www.ititpro.com oder anfordern Kzf.: (4)**

Schwierige Verhandlungen führen

Seminar: Die 3. Dimension des Verhandeln

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie neben den beiden ersten Dimensionen des Verhandeln, der Taktik und Ergebnisvorbereitung, über die dritte, strategische Dimension zu ganz neuen Ergebnissen kommen können. So ist es auch möglich, bei scheinbarer Unterlegenheit die Ausgangslage deutlich zu verbessern. Termin 05.-07.09.05 in Frankfurt/Main. **Neugierig geworden? Dann direkt Infos abrufen unter www.ititpro.com oder anfordern unter Kzf.: (5)**

Ein Praxis-Training

Überzeugende Präsentation durch wirkungsvolle Darstellung

Vom 15. – 16. September in Hamburg

Ein Thema kann noch so interessant sein, medienwirksam aufbereitet, sprachlich gut umgesetzt und dennoch erlangt die Präsentation nicht den gewünschten Erfolg. Erst die persönliche Ausstrahlung und die Begeisterungsfähigkeit des Präsentierenden erzeugt beim Zuhörer eine Spannung und Aufmerksamkeit, die es zu fesseln gilt. **Infos abrufen unter www.ititpro.com oder unter Kzf.: (6)**

Kostenfreier Content für Ihre Website mit dem IT-Presseticker

Damit Ihre Kunden immer aktuell informiert sind – Infos unter www.ititpro.com oder anfordern unter Kzf.: (7)

ANTWORT-FAX an: (0 72 1) 15 11 888

Lesernummer:

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 07