

Offene Wissens-Konferenz:

Prozessorientiertes Arbeiten durch CRM-Groupware!

Wissen vergrößert sich, wenn man es abgibt – so ist das Motto der „Offenen Wissens-Konferenz“ vom 26. bis 28. Januar 2009 im münsterländischen Reken. Die Veranstaltung ermöglicht einen intensiven Erfahrungsaustausch zu „Kundenorientierung, Kundenbindung und Servicequalität in Dienstleistungsunternehmen“. Vertriebs-Experten diskutieren Schlüssel-fragen, tragen ihr Know-how systematisch zusammen. Ein offener Lern- und Denkraum entsteht. Diese Form des Wissensaustausches erlaubt die Entwicklung neuer Strategien und Wege. **Weitere Informationen unter: www.ititpro.com oder kostenlos anfordern:**

► Kzf. 01:

Marketing mit Substanz:

Information Based Selling

"Marketing planbar und messbar machen" das steht hinter dem Konzept Information Based Selling von antz21. Information Based Selling ist Marketing mit Substanz und Nachhaltigkeit. Aus einer Flut von Daten werden diejenigen Informationen gewonnen, die zur Optimierung von Marketing-, Service- und Verkaufsstrategien benötigt werden. Diesen Prozess begleiten die antz21-Experten. Analyse-Spezialisten werten die vorhandenen Daten aus. Im Zusammenspiel mit Marketing-Experten und Kunden werden Strategien entwickelt und umgesetzt. Ergebnis ist ein sich stetig erweiterndes, lernendes System. Das Marketing Budget wird effektiver und zielgerichteter eingesetzt. **Ausführliche Infos unter: www.ititpro.com oder:**

► Kzf. 02:

neuro events:

Die Zukunft wirkungsvoller Live-Kommunikation

Die liveCOMM, Fachmesse für Live-Communication, startet am 3. Dezember in Salzburg. Innerhalb der Veranstaltung konzentriert sich der NEO Kongress auf Neuro-Kommunikation für Events und Messen. Am zweiten Kongress-Tag spricht Dr. Nikolaus Körner, Geschäftsführer der Karlsruher u-motions GmbH, zum Thema "neuro events: Die Zukunft wirkungsvoller Live-Kommunikation". Die Methode der Neuro-Kommunikation hat beste Aussichten bei Unternehmen. Führungskräften aus Kommunikation, Marketing, Vertrieb und Human Resources können mit dieser Strategie wirkungsvoller kommunizieren. **Informationen direkt unter: www.ititpro.com oder:**

► Kzf. 03:

Die Führungskraft als Coach:

Grundlagen moderner Führung!

Führungskräfte kennen diese Situation: Sie sollen Ihre Mitarbeiter motivieren und zugleich den Leistungsdruck erhöhen. Sie sollen innovativ sein, es darf aber nichts schief gehen. Der Umgang mit widersprüchlichen Anforderungen wird zur entscheidenden Herausforderung. Gerade der Kommunikation mit dem Mitarbeiter kommt eine große Bedeutung zu: Anerkennung und konstruktive Kritik, mit Zielen und Maßnahmen zur Leistungsverbesserung sind wichtige Führungsinstrumente. In einem Experten-Seminar erfahren Sie, welche Coachingaufgaben einen modernen, kooperativen Führungsstil ausmachen. **Ausführliche Informationen unter: www.ititpro.com oder kostenlos anfordern:**

► Kzf. 04:

CRM im Mittelstand:

Ist Mittelstand anders?

CRM im Mittelstand ist im Trend und fast alle CRM-Unternehmen positionieren ihre Lösungen entsprechend. Aber sind Lösungen für den Mittelstand tatsächlich anders? Oder nur eine Marketingblase zur Ansprache neuer Absatzsegmente? Was macht CRM-Projekte im Mittelstand zu etwas Besonderem? Grundsätzlich ist CRM für alle Unternehmen identisch und folgt denselben Regeln. Aber der Mittelstand ist bei Investitionen viel offensiver auf Effizienz ausgerichtet und erfordert Lösungen, die Schnelligkeit, Flexibilität und Individualität in den Mittelpunkt stellen. **Ausführliche Informationen unter www.ititpro.com oder anfordern:**

► Kzf. 05:

Online-Nachrichtenportale gewinnen

Internet überholt klassische Nachrichtenmedien

Das Internet wird als Nachrichtenmedium immer beliebter, so das Ergebnis einer Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach (IfD). Fazit der "Allensbacher Computer- und Technikanalyse Acta 2008": Mit dem Internet etabliert sich in Deutschland ein neues Informationsverhalten. Zeitunglesen gehört hierzulande für immer weniger Menschen zum Tagesritual. Auch der Einschaltknopf des TV-Empfängers wird zur Nachrichtensendezeit seltener gedrückt. Zeitung und Fernsehen zum Zweck der Information kommen aus der Mode. Medienmacher müssen sich auf diesen Trend einstellen. Grund ist der Vormarsch des Internets. **Ausführliche Informationen direkt online unter: www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 06:

Kostenloser Test:

Wie fit sind Sie im Kundenbeziehungsmanagement?

Ein intensiver Branchenwettbewerb bringt Unternehmen heute mehr denn je in die Pflicht, Kunden optimal anzusprechen und langfristig an sich zu binden. Wie fit Unternehmen im Kundenbeziehungsmanagement (CRM) wirklich sind, wo vielleicht Erfolgspotenziale brach liegen und wie sie im Best-Practice Benchmark abschneiden – schnelle Antworten auf diese und weitere Fragen liefert ein kostenloser, interaktiver Test. Zehn Minuten Zeit für zehn Fragen - Mehr müssen die Teilnehmer nicht investieren. Nach wenigen Mausklicks erhalten Sie sofort einen ersten Überblick über aktuelle Stärken und Schwächen Ihres Kundenbeziehungsmanagements. **Ausführliche Informationen unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 07:

Rückantwort FAX-Nr.:

(0 72 1) – 15 11 888

Lesernummer:

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04 05 06 07