

eBusiness im Mittelstand

Erfolgreiche Projekte realisieren

Herausforderung des 21. Jahrhunderts. Umfangreiche Internet- und Intranet-Projekte wurden bereits von Software-Spezialisten für zahlreiche Mittelstandsunternehmen realisiert. Hierbei steht die Beratung des Kunden und die komplette Projektumsetzung im Vordergrund. Es geht dabei sowohl um die Anbindung und Anpassung vorhandener Systeme und Datenbanken als auch um die personalisierte Darstellung von Inhalten und die Einführung von Content Management Systemen. Neben dem professionellen Software-Know-how schätzen Kunden vor allem die Beratungskompetenz für effektive Internet-Strategien im Mittelstand. **Weitere Infos zu eBusiness im Mittelstand und zu einem kompetenten Partner können Sie direkt anfordern unter www.itypro.com**

Kommunikationskanal EMAIL

Gesamt-Lösung für die Kundenbetreuung, Kundenbindung, Kundengewinnung

Immer mehr Kunden und Bürger setzen für die Kommunikation zu Unternehmen und Organisationen immer häufiger den Kommunikationskanal eMail ein. Bereits heute sind viele Unternehmen, Organisationen und kommunale Einrichtungen mit der Bewältigung von hohen eMail-Aufkommen und in der aktiven Nutzung überfordert. Speziell für diese Problematik wurde eine Groupware-Lösung entwickelt. Das System ist keinesfalls mit im Markt bekannten eMail-Servern zu vergleichen und ist für den branchenunabhängigen Einsatz in den klassischen B2C- bzw. G2C-Segmenten konzipiert. Das System deckt den gesamten Kommunikationskanal sowohl für eingehende, als auch für ausgehende eMails komplett ab. Aufgrund des sehr flexiblen Lizenzmodells (Miet/Kauf), kommt der Einsatz des Systems für Unternehmen und Organisationen jeder Größenordnung in Frage. **Ausführliche Infos kostenfrei downloaden unter www.itypro.com oder anfordern unter:**

► Kzf. 01:

SAP SEM Workshop

Die Vergangenheit besser verstehen, die Zukunft besser planen mit SAP SEM

Verstehen Sie die Vergangenheit besser durch analytische Auswertung ihrer Logistikketten, Kundenbeziehungen, Kundenverhalten und anderer Aktivitäten Ihres Unternehmens. Hierzu zählen neben dem Aufdecken von Kostentreibern auch das Erkennen von nicht genutzten Ressourcen und Potentialen. Mit mySAP Strategic Enterprise Management erhalten Sie ein voll integriertes Lösungspaket, das Ihnen alle relevanten Informationen zur Optimierung der Management- und Geschäftsprozesse liefert. Nutzen Sie den kostenlosen Informationsworkshop und gewinnen Sie einen Eindruck über die Möglichkeiten und Funktionalitäten dieses Lösungspaketes. **Ausführliche Infos erhalten Sie kostenfrei unter:**

► Kzf. 02:

DER PRAXIS-TIPP

Nicht Verkaufen - sondern Untersuchen!

Wenn Sie als Anbieter von Dienstleistungen einen Auftrag gewinnen möchten, brauchen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden, dass SIE die optimale Lösung für ihre Bedürfnisse bieten. Nehmen Sie den Arzt zum Vorbild, wenn Sie sich das nächste Mal in einer Verkaufssituation befinden. Führen Sie ein "Patientengespräch".

Stellen Sie Fragen, führen Sie Tests durch und verschreiben Sie Lösungen. Sie wirken automatisch kompetent und vertrauenserweckend. Viele Ärzte sind äußerst erfolgreich, zusätzliche Dienstleistungen an Ihre Patienten zu verkaufen ohne wie Verkäufer zu wirken.

Wirkungsvoll präsentieren

Durch professionelle Präsentation überzeugen und gewinnen

Die erste Hürde haben Sie geschafft. Sie haben Ihre Präsentation bis ins kleinste Detail vorbereitet. Jetzt geht es um's Ganze. Sie müssen Ihre Zuhörer begeistern und überzeugen. Nach diesem Training gewinnen Sie mehr Sicherheit und Ausstrahlung bei Ihrer Präsentation. Sie überzeugen die Zuhörer durch den Nutzen Ihres Angebotes und gewinnen Ihre Zuhörer durch eine spannende Präsentation. Aber genauso beherrschen Sie auch schwierige Präsentationssituationen und erreichen kundenorientiert Ihre Präsentationsziele. Außerdem haben Sie durch viele Übungen und Tipps Ihre Präsentation professionell vorbereitet, die Sie bei Ihren Kunden einsetzen können. Überzeugen Sie Ihre Zuhörer davon, dass genau Ihr Produkt ihren "Wünschen" entspricht und Ihr Unternehmen genau der richtige Partner für eine langfristige Zusammenarbeit ist. Nächster Termin 12.05. - 13.05.03. **Unterlagen einfach und schnell downloaden www.itypro.com oder Infos kostenfrei anfordern unter:**

► Kzf. 03:

Wenn der Außendienst lieber im Café sitzt...

Bei Verdacht auf Spesenbetrug, Zeitdiebstahl, unerlaubte Nebentätigkeiten die Betriebseffizienz einmal anders überprüfen.

Produktivitätskennziffern bringen es an den Tag: Schlendrian, Manipulation, Nebenbeschäftigung oder Betrug durch Außendienstmitarbeiter verhindern geschäftlichen Erfolg und kosten Image, Marktanteile, Rentabilität – und nicht selten Existenzen. Investigative Maßnahmen sind erforderlich, wenn arbeitsrechtliche Konsequenzen gezogen werden sollen. Sie benötigen hierfür eindeutige Beweise, ohne die selbst der beste Anwalt für Sie keinen Prozess gewinnen kann. Zu Ihrer internen Abklärung gibt es eine Checkliste: „Außendienstcontrolling“, einen Workshop „Beweisstrategien für Personalentscheidungen“ oder eine persönliche Beweisberatung. **Ausführliche Infos zu diesen drei Möglichkeiten können Sie kostenfrei anfordern unter**

► Kzf. 04:

Vertriebspartner gesucht !

Neues System: Analyse & Bearbeitung von Überwachungsvideos

Das FBI zeige sich beeindruckt – jetzt wächst auch in Deutschland das Interesse: Systeme zur Analyse und Bearbeitung von Videomaterial zur polizeilichen Ermittlung, sogenanntes „forensisches“ Videomaterial, sind auf dem Vormarsch. In den USA erfolgreich eingesetzt, kommen diese Tools jetzt auf den deutschen Markt. Es handelt sich dabei um AVX Plug-Ins, die speziell auf die Anforderungen der Video-Labore polizeilicher Untersuchungseinrichtungen abgestimmt sind. Eine optimale Qualität steht an erster Stelle. Für den deutschen Markt werden namhafte Vertriebspartner aus dem Bereich Sicherheitstechnik gesucht. **Infos direkt unter www.itypro.com downloaden oder kostenfrei anfordern**

► Kzf. 05:

Antwort-Fax: (072 22) 77 40

Lesernummer:

Von:

Name: _____

Funktion: _____

Telefon: _____

Fax: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04 05