

## Führung im Vertrieb

### Mit einer starken Vertriebsmannschaft die Vertriebsfolge erzielen

Von Vertriebsmitarbeitern wird erwartet, dass sie an vorderster Front stehen und immer höhere Umsätze erzielen. Zum Erfolg gehört aber auch der Misserfolg, mit denen Vertriebsmitarbeiter zu kämpfen haben. Jetzt sind Sie als Vertriebsleiter gefragt, der seinen Mitarbeiter wieder aus dem Tief heraus holt, der fair seine Leistungen beurteilt und ihn zu höheren Leistungen führt. In diesem Training lernen Sie die wichtigsten Führungsinstrumente im Vertrieb kennen und erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeiter zu einer starken und leistungsorientierten Vertriebsmannschaft zusammenschweißen. Nächster Termin 25.09. - 26.09.03. **Unterlagen einfach und schnell downloaden [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder Infos kostenfrei anfordern unter:** ▶ Kzf. 01:○

## Kostenfreie Roadshow

### Das 1 x 1 der CRM-Strategie

„Viele Bausteine sind noch lange kein Ganzes“ Unter diesem Motto sind Sie zur kostenfreien Roadshow mit vielen Aktivitäten und Überraschungen in folgenden Städten eingeladen:

- 17. September in Karlsruhe
- 24. September in Köln
- 1. Oktober in Bern
- 8. Oktober in Hamburg
- 15. Oktober in München

Vorgestellt werden ganzheitliche Lösungen und Konzepte für die optimale Umsetzung von CRM-Strategien. Es erwartet Sie ein Feuerwerk an Informationen, Überraschungen und...! **Die Agenda erhalten Sie direkt nach Ihrer Online-Anmeldung: [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder kostenfrei anfordern unter:** ▶ Kzf. 02:○

## Effiziente Prozessplanung!

### WAY Supply Chain Simulation 30% Produktivitätssteigerung

Die WAY Supply Chain Simulation ist ein internetfähiges Advanced Planning und Scheduling Tool (APS) zur Planung, Steuerung und Optimierung von Produktionsunternehmen u. Supply Chains. WAY lässt sich problemlos in jede IT-Landschaft (ERP) integrieren. Die Software bildet transparent den gesamten Informations- und Materialfluss der Supply Chain ab - ganz gleich, wie viele Partner in die Leistungskette eingebunden sind. Rückstände, drohende künftige Engpässe u. Verschwendungen identifiziert WAY sofort. Die Planungsfunktion ermöglicht den Supply Chain Verantwortlichen, die konkreten Maßnahmen zur Beseitigung dieser drohenden Engpässe festzulegen, so dass sich alle bestätigten Termine ohne Ressourcenverschwendung termintreu realisieren lassen. **Direkt-Link zu Anwenderberichten unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) / weitere Infos anfordern unter:** ▶ Kzf. 03:○

## **DER PRAXIS-TIPP**

### Interessentengewinnung statt Werbung ?

*Jetzt schon Realität!* Sie beschreiben Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung in Form eines Kurzberichts in einer Fachpublikation und der Interessent hat die Möglichkeit weitere, ausführliche Informationen anzufordern. Dies alles ist für Sie und den Interessenten kostenfrei. Gibt es eine bessere Methode um Neukunden zu gewinnen und zu überzeugen? Kommt man schneller und zielgenauer an die gewünschten Infos? **Kostenfreie Beratung unter Tel.: (0 72 22) 93 63 -51**

## Daten qualifizieren!

### Sind Ihre B2B-Daten CRM-fähig?

Nutzen Sie die Firmendaten aus MARKUS, Deutschlands meistgenutzter Firmendatenbank, um Ihre spezialisierte *eigene Kunden- und Interessentendatenbank* für CRM fit zu machen: - Qualifizierung Ihres Adressbestandes (Dublettenbereinigung, Fehlerkorrektur, Aktualisierung); -Ergänzung Ihrer Kundendaten mit strukturierten Zusatzangaben: Branche, Umsatz, Mitarbeiteranzahl, Beteiligungen; -Fundierte Analysen Ihrer Kunden in MARKUS; -Ermittlung neuer Firmenkunden-Potenziale in MARKUS; -Unmittelbarer Transfer von MARKUS-Potenzialadressen in Ihren Datenbestand. **Produktbroschüre und Testversion kostenfrei anfordern unter oder direkt downloaden unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com)** ▶ Kzf. 04:○

## Beschwerdenbearbeitung

### Kundenbindung und Managementaufgabe

Die Reklamationen und Beschwerden, die Unternehmen täglich telefonisch, per Brief oder Email erreichen - wer mag sie wirklich? Sind sie doch im Ton und in den Forderungen oft nicht gerade freundlich und überzogen – und dennoch erfährt hier das Unternehmen etwas über seine Produkte, die Akzeptanz bei den Kunden und ihre Enttäuschung. Beschwerdebearbeitung ist demnach ein Kundenbindungsinstrument und damit Managementaufgabe. Wie ein solches Beschwerdemanagement implementiert werden kann, welche Ausbildung die Mitarbeiter dazu benötigen, das erfahren Sie in einem persönlichen kostenfreien Beratungsgespräch. **Kontaktaufnahme und Terminanforderung unter** ▶ Kzf. 05:○

## Qualitätssicherung...

### ...der Gesprächsführung am Telefon

Freundlichkeit am Telefon ist durch Telefontrainings der Mitarbeiter gelungen. Nur wie intensiv ist das Gesprächsverhalten? Wird der Mitarbeiter hilflos, wenn das Gespräch nicht so läuft wie er es gerne hätte? Ist dann die Freundlichkeit vorbei? Das passiert leider recht oft. Und dann? – Dann kommt das nächste Telefontraining. Die Lösung für die Sicherung der Qualität in der Gesprächsführung ist der interne Telefon-Coach. Speziell dafür ausgebildet, wirkt er direkt am Arbeitsplatz des Mitarbeiters... Erfahren Sie mehr in einem persönlichen, auch gerne telefonischem Gespräch. **Kontaktaufnahme u. Terminanforderung unter** ▶ Kzf. 06:○

## Verträge effizient verwalten

### Zeit, Kosten & Ressourcen sparen

Das durchschnittliche "Fortune 1000"-Unternehmen wickelt jährlich etwa 20.000 bis 40.000 Verträge ab. Die Erstellung, Abzeichnung und Verwaltung von Verträgen war traditionell ein manueller und damit auch fehleranfälliger Prozess. Daraus resultierten oftmals vergeudete Zeit und Ressourcen, erhöhte Betriebskosten u. verpasste Geschäftschancen. Immer wieder werden Verträge fälschlicherweise verlängert... **Weitere Infos kostenfrei unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) od. anfordern unter:** ▶ Kzf. 07:○

## **Antwort-Fax: (0 72 22) 77 40**

Lesernummer:

Von:

Name: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:**

○1 ○2 ○3 ○4 ○5 ○6 ○7