

## Mit Power verkaufen

### Wie Sei überzeugend beraten, argumentieren und abschließen

Alles Gerede über den Wandel der Kundenbedürfnisse und über wachsenden Wettbewerbsdruck hilft Ihnen für Ihr individuelles Verkaufsgespräch nicht weiter. Ihr Erfolg hängt davon ab, dass Sie sich auf den Kunden, der vor Ihnen sitzt, konzentrieren. Nur wenn Sie das Ohr am Kunden haben und seinen konkreten Bedarf sicher ermitteln, können Sie zielgerichtet argumentieren und überzeugen. Wie Sie im persönlichen Gespräch Ihren Kunden von der Begrüßung zum Verkaufsziel führen, das lernen Sie in diesem Praxis-Training. **Weitere ausführliche Infos kostenfrei unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter Kennziffer:** ▶ Kzf. 01:○

## „Live Beratung“

### Audiovisuelle Callcenterlösungen für Internet und POS

Ein guter Service zeichnet sich durch die Möglichkeit aus, schnell und bequem mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten. Das Telefon und das Internet spielen dabei als Kommunikationsinstrument eine zentrale Rolle, da es für den Kunden eine zeit- und kostengünstige Möglichkeit zur Kontaktaufnahme bietet. Über eine audiovisuelle Beratungslösung können Sie Ihren Kunden direkt im Internet eine One-to-One Beratung anbieten – ohne Medienbruch. **Nähere Infos downloaden unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ Kzf. 02:○

## Teleseller verschenken bis 50% Erfolg!

### Mit TeleMotionMarketing® vertragliche Erfolgsgarantie!

Das alte Telemarketing ist in die Jahre gekommen. Viele führen heute noch Calls, wie vor 20 Jahren. Folge daraus, heute werden 2 x so viele Gespräche für einen Erfolg benötigt als 1997. Das ursprünglich für die IT-Branche entwickelte neue Callkonzept hat den Begriff „Marketing“ im Namen verdient: Grundlage ist eine Kundenuntersuchung über Erwartung und Abneigung bei Verkaufsanrufen. Gespräche werden im Zeitgeist 2005 geführt. Der Initiator hat bisher so viele Erfolge damit erlebt, dass er eine vertragliche Erfolgsgarantie gibt. Die nächsten 3-Tage-Trainings mit Echtcalls finden im Mai und Juni statt. **Ausführliche, kostenfreie Infos direkt anfordern unter Kzf:** ▶ Kzf. 03:○

## Mediengrenzen überschreiten

### Reales Erleben von Produkten und Produktinformationen in Echtzeit

Stellen Sie sich vor, Ihre Kunden und Geschäftspartner können Ihre Produktpalette dreidimensional betrachten. Beratung inklusive. Zu einem Zeitpunkt, den der Kunde selbst bestimmt, und das ohne Mediengrenzen, sogar im Internet. Visualisieren Sie Ihren Kunden Ihre Produktwelt interaktiv. **Mehr Informationen direkt [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder Infopaket mit CD-ROM und Prospektmaterial kostenfrei anfordern** ▶ Kzf. 08:○

## Kostenlose Workshops!

### Jederzeit aktuelle Kundeninformationen auswertbar und mobil? Kein Problem mit Microsoft CRM!

Besuchen Sie die kostenlosen Workshops! Zentralisieren Sie Ihre Kundeninformationen. Alle kontaktrelevanten Informationen liegen auf Knopfdruck vor. Mobil, auswertbar, transparent. Entwerfen Sie je nach Vertriebsstrategie Ihre eigenen Kontaktformulare für Verkauf, Service oder Marketing. Erheben Sie wichtige Informationen einheitlich und steuern Sie so Ihre Kundenbesuche und Vertriebskampagnen. Schaffen Sie mehr verkaufsaktive Zeit, durch die Reduzierung interner Abstimmungsprozesse vor und nach dem Kundenkontakt. Kommen Sie zu den Veranstaltungen oder buchen Sie einen individuellen Informations-Workshop in Ihrem Haus. **Anmeldeformular und weitere Infos direkt unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ Kzf. 04:○

## Dialog Marketing Forum – 26. April in Düsseldorf

### Investieren Sie einen Tag in die Optimierung Ihres Dialog Marketings

Dialog Marketing bietet einen intensiven Kontakt zum Kunden. Doch es werden in diesem Bereich viele Fehler gemacht, die dem Unternehmen mehr schaden als nutzen. Auf dem Dialog Marketing Forum erfahren Sie, wie Sie Ihr Dialog Marketing optimieren und den Dialog mit Ihren Kunden erfolgreich gestalten. Sichern Sie Ihr Dialog Marketing Budget durch Expertenwissen ab! Preis für das Tagedicket: € 79,- inklusive Kaffeepausen, Mittagessen und Dokumentation zum Download. **Nähere Infos und Anmeldung direkt unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern** ▶ Kzf. 05:○

## Reisekostenabrechnung leicht gemacht

### Customizing in SAP HR zum Festpreis

Viele Unternehmen setzen die unterschiedlichsten Komponenten von SAP ein, um ihre Geschäftsprozesse zu straffen und zu automatisieren. Doch bei dem Thema Reisekosten werden diese Integrationsmöglichkeiten oft nicht genutzt und die Firmen arbeiten mit ineffizienten Inselfösungen. Ob in der Finanzbuchhaltung oder der Personalabteilung angesiedelt – der Aufwand ist spätestens bei den Schnittstellen unverhältnismäßig hoch. Unser Anbieter schafft zu einem günstigen Festpreis Abhilfe: Durch eine für Sie maßgeschneiderte, integrierte Lösung in Ihrem SAP-System oder durch ein Auslagern des kompletten Prozesses „Reisekostenabrechnung“ in den FullService des Anbieters. Sparen Sie Zeit und Kosten! **Weitere ausführliche, kostenfreie Infos direkt anfordern unter:** ▶ Kzf. 06:○

## Dr. muss sein!

### Erfolgreiche Planung und Durchführung Ihrer berufs begleitenden Promotion

Das Institut für Wissenschaftsberatung Dr. Frank Grätz und Dr. Martin Drees hilft berufs begleitend, an einer deutschen Universität zu promovieren und den persönlichen Arbeitsaufwand stark zu reduzieren (meist um 50%). Über die Auswahl einer Fakultät, Kontaktaufnahme zu einem Doktorvater, Findung eines optimierten Dissertationsthemas hinaus unterstützt Sie das Institut mit legalen Hilfen bei der Realisierung Ihres Promotionsverfahrens. Die Beratung ist nur für Akademiker möglich. *(Bitte Studienfachrichtung angeben!)* **Nähere Infos können Sie anfordern unter:** ▶ Kzf. 07:○

## Rückantwort FAX-Nr.:

**(0 72 1) – 15 11 888**

Lesernummer: \_\_\_\_\_

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

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

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

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

○1 ○2 ○3 ○4 ○5 ○6 ○7 ○8

6020