

Preis- und Konditionsmanagement

Mit SAP BW wird Ihre Preisstrategie ein Erfolg!

Das Durchsetzen von leistungsgerechten Preisen und Konditionen ist ein häufig wenig beachteter gleichwohl sehr wirkungsvoller Hebel, um die Gewinne Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Durch den Einsatz der vorgestellten Lösung ist es jetzt möglich, Ihre Preis- und Konditionen- Strategie optimal festzulegen und bei Ihren Kunden durchzusetzen. Wichtige Features des SAP-basierten Werkzeugs sind: Analyse der aktuellen Preise/Konditionen; Bestimmung der Netto-Netto-Preise; Simulation der Folgen alternativer Preis- und Konditionsmodelle; Unterstützung der Durchsetzung; Monitoring/periodische Standardreports. Das Produkt wird zum vereinbarten Termin zum festgelegten Preis ohne die Notwendigkeit von Folgearbeiten implementiert. **Mehr Information unter:** ▶ **Kzf. 01:** ○

Das mobile CRM System von Microsoft Business Solutions

Automatisiertes Kontaktmanagement steigert Umsatz und senkt Kosten!

Erfahren Sie, wie Ihr Vertriebsteam mehr qualifizierte Kontakte generiert, systematisiert Kontakte plant und intensiver aufbereitet. Gewinnen Sie verkaufsaktive Zeit und Transparenz in Kundenbeziehung und Benutzerakzeptanz. Sie erhalten auswertbare Kundenprofile, dort sind automatisiert alle wichtigen Informationen aus dem ERP-System mit „weichen“ Daten aus dem Kontaktbericht verknüpft. **Weitere Informationen unter www.ititpro.com oder unter:** ▶ **Kzf. 02:** ○

DETEC Infotage: kostenfreie Teilnahme

Was effektives Output Management für Ihr Unternehmen leisten kann.

Die Veranstaltungsreihe informiert regelmäßig kostenfrei über aktuelle Themen im Bereich von Produktion und Handling von Reports, sowie der automatischen Gestaltung von Dokumenten. Am Beispiel von OM Plus erfahren Sie, was effektives Output Management für Ihr Unternehmen leisten kann. Konzentriert auf einen Nachmittag können Sie sich über die wichtigsten Themen informieren, einen Eindruck vom Funktionsumfang gewinnen und Anregungen für Ihre eigenen Projekte erhalten. Klären Sie, wie das alles mit Ihren heutigen Anwendungen harmonisiert und welche Vorteile sich für Sie ergeben können. **Die Agenda und die Anmeldung zur kostenfreien Teilnahme unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ **Kzf. 03:** ○

Vorteil Leasing

Leasing für Unternehmen

Vorteile, Kosten, Nutzen, Steuern und Vertragsabwicklung etc.. Ausführliche Infos direkt unter www.ititpro.com od. anfordern: ▶ **Kzf. 04:** ○

DER PRAXIS-TIPP

Gesprächsführung

Häufig wird Verkäufern empfohlen, z.B. nach der Abschlußfrage, zu schweigen, Was aber, wenn der Kunde ebenfalls „die Klappe“ hält?

Hier zwei Möglichkeiten: Entweder Sie sitzen das Schweigen des Kunden aus (eine nervenaufreibende Methode) oder Sie brechen das Schweigen gelassen: „Woran denken Sie gerade?“ Jetzt ist der Kunde gefordert und Sie behalten die Gesprächs-Führung.

Erfolgreiche Kommunikation am Telefon

Ein Telefontraining für mehr Professionalität am Telefon

Telefonische Geschäftsbeziehungen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Schon das erste Telefonat kann manchmal ausschlaggebend sein für den Erfolg eines Projektes oder eines Kundenauftrages. Umso wichtiger ist der erste Eindruck, den der Kunde bei jedem geführten Telefonat von Ihrem Unternehmen erhält. Dem Mitarbeiter am Telefon kommt somit eine große Verantwortung zu, kompetent auf die Wünsche des Kunden einzugehen und ihn für das Unternehmen zu gewinnen. Dieses betrifft die Arbeit in der Telefonzentrale, die Beratung in der Serviceabteilung und die Kundenpflege von Bestandskunden ebenso wie die Neukundenakquise im Vertrieb. **Nähere Infos direkt kostenfrei anfordern unter:** ▶ **Kzf. 05:** ○

Umsatzsteigerungen durch 3D-Produktsimulation

Reales Erleben und Präsentieren von Produkten und Produktinformationen in 3D und Echtzeit

Stellen Sie sich vor, Ihre Kunden und Geschäftspartner können Ihre Produktpalette dreidimensional ausprobieren. Beratung inklusive. Zu einem Zeitpunkt, den der Kunde selbst bestimmt, und das ohne Mediengrenzen, sogar im Internet. Visualisieren Sie Ihren Kunden interaktiv Ihre Produktwelt. Interaktive 3D-Visualisierung vereinfacht z.B. den Vertrieb hochwertiger und komplexer Produkte und Maschinen in allen digitalen Medien: Ob im Internet, auf dem Notebook des Verkäufers, auf Messen oder im Innendienst. Ihre Produkte können jederzeit in allen Varianten präsentiert werden – und das alles bei sensationell kleinen Datenmengen! Hemmschwellen bei der Kaufentscheidung werden abgebaut, die Kaufsicherheit wird signifikant erhöht. **Fordern Sie aussagekräftige Infos an unter:** ▶ **Kzf. 06:** ○

„intraVox-Leadership“ erhält „Innovationspreis 2005“

Führungsstilanalyse + Training online und optional im Seminar

Die Bildungskonzeption im Bereich Wissensmanagement hat die Jury überzeugt. Eine fundierte individuelle Auswertung erhält man bereits im geschützten Rahmen des Web unmittelbar nach der Fallbearbeitung. Ziel und Nutzen: Teilnehmer erkennen wirksam, welchen Einfluss das eigene Führungsverhalten auf das Leistungsniveau und die Veränderungsbereitschaft der Mitarbeiter und Kollegen hat und wie es optimiert werden kann. G. Huss, Führungstrainer und Autor der Blended Learning Lösung: „Präsenzphasen sichern Vertrauensbildung in der Lerngruppe. **Ausführliche Infos erhalten Sie direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter:** ▶ **Kzf. 07:** ○

Mehr als nur Nachfüllen!

Echter Bonus für alte Drucker-Munition

Es werden Kartuschen von allen Herstellern ohne Kosten entsorgt. Für gängige Typen erhalten Sie sogar noch eine Vergütung von 50 Cent bis 15 Euro je Stück! Volle Kartuschen gibt's zu Top-Preisen! **An- und Verkaufslisten finden Sie direkt unter www.ititpro.com oder unter:** ▶ **Kzf. 08:** ○

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