

Schwierige Verhandlungen führen

Die 3. Dimension des Verhandeln

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie neben den beiden ersten Dimensionen des Verhandeln, der Taktik und Ergebnisvorbereitung, über die dritte, strategische Dimension zu ganz neuen Ergebnissen kommen können. So ist es auch möglich, bei scheinbarer Unterlegenheit die Ausgangslage deutlich zu verbessern. Termin 05.-07.09.05 in Frankfurt/Main. **Neugierig geworden? Dann direkt Infos abrufen unter www.ititpro.com oder anfordern unter**

► Kzf. 01:

Analytisches CRM

König Kunde – ein unbekanntes Wesen

Hand auf's Herz: Wie gut kennen Sie Ihre Kunden wirklich? Wie zielgerichtet investieren Sie in Ihre Kunden? Treffen die jeweiligen Aktionen die richtigen Kunden? Werden Sie von Kündigungen von sicher geglaubten Kunden überrascht? Zweifelsohne steckt heute das wohl wichtigste Unternehmenskapital in Ihrem CRM-System. Setzen auch Sie wie bereits zahlreiche andere Unternehmen weltweit auf Data Mining, um Kundendaten zu unverzichtbaren Entscheidungsgrundlagen zu komprimieren. Nutzen Sie die kostenfreien Roadshows, um sich persönlich von Ihren Möglichkeiten und Perspektiven zu überzeugen. Lesen Sie mehr im Flyer. **Download unter www.ititpro.com oder anfordern**

► Kzf. 02:

Einstiegspreis 50% gesenkt!

TelMarkt - neue Version mit geänderter Lizenzierung

TelMarkt ist ein umfangreiches Programmsystem für Kundenakquise und -Betreuung (CRM), das vor allem für KMUs und Selbstständige im B2B-Markt gedacht ist. In der neuen Version 2.02 wurde die Lizenzierung umgestellt. Gab es bisher eine Standard-, Professional- und Enterprise-Edition, gibt es nun ein Basis-Programm mit allen Features für den Standard-User, das jederzeit um Module wie Terminverwaltung, Reiseplanung, Umfragen, Projektverwaltung u.a. erweitert werden kann. Durch diese Umstellung konnte der Einstiegspreis um mehr als 50% gesenkt werden. Die neue Version bietet außerdem Erweiterungen u.a. im eMail-Client, der Terminverwaltung, eine neue Suchfunktion im Dokumenten-Speicher und eine neue Übersicht über alle an einem Tag anstehenden Arbeiten. **Infos, Anforderungsformular für die Demo-Version unter www.ititpro.com oder unter:**

► Kzf. 03:

NEU NEU NEU NEU NEU

Hightech schärfer als Paprika!

Das erste Internetschaufenster für Produktinfos: www.promago.de ► Kzf. 04:

Ein Praxis-Training

Überzeugende Präsentation durch wirkungsvolle Darstellung

Vom 15. – 16. September in Hamburg

Ein Thema kann noch so interessant sein, medienwirksam aufbereitet, sprachlich gut umgesetzt und dennoch erlangt die Präsentation nicht den gewünschten Erfolg. Erst die persönliche Ausstrahlung und die Begeisterungsfähigkeit des Präsentierenden erzeugt beim Zuhörer eine Spannung und Aufmerksamkeit, die es zu fesseln gilt. Mit lebendigem körpersprachlichem Ausdruck wird die Wirkung des Vortrages verstärkt und bringt die Authentizität, die eine erfolgreiche überzeugende Präsentation wirklich ausmacht. In diesem praxisorientierten Training werden rhetorische und körpersprachliche Verhaltensmuster analysiert und die Wirkungsweise neuer Vortrags- und Ausdrucksformen kreativ erprobt. **Infos abrufen unter www.ititpro.com oder anfordern unter:**

► Kzf. 05:

Nutzen Sie die Vorteile

Barcoding unter SAP R/3

PDF-417 ist ein zwei-dimensionaler Barcode mit sehr hoher Datendichte, in dem auch binäre Zeichen kodiert werden können. Er wird für medizinische Formulare, für die Kennzeichnung von Transportgütern und auch im internationalen Zahlungsverkehr der Schweizer Banken verwendet. Für die Erzeugung und den Druck dieses Barcodes aus SAP R/3 Applikationen (Reports, SapScript, SmartForms) auf allen Arten von PCL Druckern wurde in ABAP 4 das Ad-on Modul Rbarc PDF 417 entwickelt. Mit ihm kann zum ersten Mal gewährleistet werden, dass der Barcode für jeden Drucker auf gleiche Weise definiert wird. Das Programm ist zudem so konzipiert worden, dass es mit geringem Aufwand ermöglicht, u.a. den Anforderungen für GLT und den neuen VDA-Warenanhänger zu genügen. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder anfordern unter**

► Kzf. 06:

Stabilität und Funktionssicherheit

Die effektivste Barcodelösung für SAP R/3

Immer mehr Unternehmen, die SAP R/3 einsetzen, wissen die enormen Vorteile zu schätzen, die ihnen daraus erwachsen, dass sie sich nicht mehr durch den Barcodedruck auf bestimmte Druckertypen festlegen lassen müssen. Das seit Jahren sowohl bei zahlreichen mittelständischen Firmen als auch bei Großkonzernen bestens bewährte Programm Rbarc+ verbindet Stabilität und Funktionssicherheit mit erheblichen Kostenentlastungen. Es handelt sich um ein Add-on-Modul für 1 D Barcodes, das in ABAP/4 programmiert und denkbar einfach zu installieren ist. Es ermöglicht, sämtliche international gebräuchlichen Barcode-Symbologien ohne jegliche Hardware Erweiterungen direkt aus SAP R/3 Applikationen (Reports, SapScript, SmartForms) auf allen Arten von PCL-fähigen Druckern auszudrucken. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder anfordern unter**

► Kzf. 07:

Einfach coole Kaltakquise

So etwas kann Spaß machen ???

Machen wir uns nichts vor: Kaltakquise ist unbeliebt. Schade, denn die kontinuierliche Gewinnung von neuen Kunden durch Kaltakquise sichert zum großen Teil Ihren Unternehmenserfolg. Bei ausreichend Training bietet sie große Potentiale und lässt sich motiviert und zielsicher durchführen. In diesem Seminar wir der Spieß für Sie umgedreht, der Angst-Fokus geknackt und professionell, elegant, erfolgreich um mit gutem Gefühl Kaltakquise betrieben. Es handelt sich um ein Intensivseminar mit Live-Telefonaten). **Weitere Infos zu diesem offenen Seminar erhalten Sie direkt unter www.ititpro.com oder**

► Kzf. 08:

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 08