

Die Nr. 1 im Kopf Ihrer Kunden

Verkaufsstrategien für Gewinner

Überlegene Verkaufskompetenz

Wenn Kunden immer wählerischer und anspruchsvoller werden, Produkte und Leistungen austauschbar sind – dann wird es Zeit, auf eine neue Strategie zu setzen: Auf Ihre eigenen Stärken und die Ihrer Verkaufsmitarbeiter. Nachfrage gibt es immer noch ausreichend, aber nur noch für die wirklich Guten. Stellen Sie sich auf die Siegerseite, indem Sie gezielt in Ihr verkäuferisches Können investieren. Halten sie es mit Robert Bosch, der einmal sagte: „Wir leben nicht von dem was wir produzieren, sondern von dem was wir verkaufen.“ Werden Sie zum Verkaufsprofi mit dem jeder gerne Geschäfte macht, treten Sie heraus aus der Vergleichbarkeit und dem Preiskampf. Erfahren Sie, wie Sie den Kaufprozess von A – Z meisterhaft beherrschen und so zu Nr. 1 im Kopf Ihrer Kunden werden und den Wettbewerb abhängen. Noch immer gilt die Aussage: „Gute Bilanzen werden im Verkauf geschrieben.“ Stärken Sie Ihre Bilanz, **investieren Sie in verkäuferisches Können, fordern Sie die Seminarprogramme an unter (Kzf. 1) od. unter www.ilitpro.com** ▶ Kzf. 01:○

Die neueste Generation!

RFID Gen2 für Europa jetzt bei Paxar

RFID-Drucker und -Etiketten der „Generation 2“ für Europa können bei Paxar als erstem Anbieter bereits bestellt werden. Das UHF-Protokoll Gen2 der Standardisierungsorganisation EPCglobal steht für erhöhtes Lesetempo, gesteigerte Datendichte, verbesserte Antikollisionsalgorithmen und mehr Sicherheit in der RFID-Technologie, der berührungslosen Warenkennzeichnung per Funk. Paxars neuer Etikettendrucker 9855 RFID ME liest und beschreibt erstmals Gen2-Transponder für den europäischen Markt; auch können sämtliche RFID-Etiketten von Paxar ab sofort gemäß dem Protokoll bestellt werden. **Alle Facts unter www.ilitpro.com oder** ▶ Kzf. 02:○

Hewlett Packard im Interview

Karl Milojkovic in der Interviewreihe „Die neue Mitte“

Wann beginnt der Aufschwung? Im Interview stand Karl Milojkovic, Direktor SMB von Hewlett Packard, der Initiative Mittelstand Rede und Antwort. Das Unternehmen, das hauptsächlich durch seine Drucker und PDAs bekannt ist, bietet nämlich neben dem Consumer-Markt ein breit gefächertes Lösungskonzept für den Mittelstand. Erfahren Sie, wo Mittelstand für HP derzeit steht, welche Potentiale möglich sind und warum der Aufschwung nicht mehr lange auf sich warten lässt. **Interview kostenlos downloaden unter www.imittelstand.de oder**

▶ Kzf. 03:○

So geht's!

Erfolg durch Softwareentwicklung mit Methode!

IT-Systeme für Ihre individuellen Geschäftsprozesse

Ihre individuellen Geschäftsprozesse machen Sie einmalig. Ein ausgewählter Anbieter unterstützt Sie dabei, Ihre Produktivität zu steigern – und damit im Wettbewerb vorne zu sein. Standardisierte Methoden und Vorgehensmodelle, innovative Softwarebausteine und –konzepte: Das ist softFACTORY®. Mit diesem Dienstleistungspaket für die Softwareentwicklung bekommen Sie Anwendungen, die termingerecht geliefert werden und die beim Produktivstart die gewünschte Funktionalität und Performance liefern. Sie können bereits während der Entwicklung Ihre Anwendung ständig überprüfen. Geschäftsprozesse werden gemeinsam validiert, die Qualität Ihrer Software gesichert. **Infos abrufen unter www.ilitpro.com oder anfordern unter:** ▶ Kzf. 04:○

Selbstunterweisung „Bildschirmarbeit“ mit Test und Zertifikat

Lernsoftware vermittelt Grundlagen in nur 20 - 30 Minuten

Betriebliche Unterweisungen sind mit viel Zeitaufwand und Kosten verbunden. Die Alternative heißt: elektronisch Unterweisen mittels E-Learning, ohne an Qualität einzubüßen. Und genau hier setzt die Lernsoftware „Unterweisung interaktiv“ an: In 20-30 Minuten werden mit Hilfe von Bild, Text und Ton die Grundlagen des Themas anspruchsvoll vermittelt. Ein Test mit Zertifikat schließt die Selbstunterweisung ab. Die Software wird als CD-ROM (€ 58,-) oder als Intranetsoftware angeboten. Überzeugen Sie sich selbst vom hohen Praxisnutzen und testen Sie die Anwendung jetzt kostenlos. **Den Direktlink zum kostenlosen Test finden Sie unter www.ilitpro.com oder können Sie anfordern unter** ▶ Kzf. 05:○

Mehr Aufträge auf Knopfdruck

Mit dem neuen SalesCoach kein Problem!

Sie sind im Kundengespräch, eine schwierige Situation entsteht und Sie haben ein Werkzeug, das jede dieser Schwierigkeiten wirksam entschärft. Was würde das für Sie bedeuten? Mehr Verkaufserfolg! Mehr Aufträge! Mehr Umsatz! Mehr Gewinn! Ein solches Werkzeug ist ab sofort für folgende Themen verfügbar: 1. Wie Sie erfolgreich neue Kunden gewinnen! 2. Wie Sie eingehende Anfragen abschlusswahrscheinlicher behandeln! 3. Wie Sie mehr Aufträge aus Ihren Angeboten realisieren! So, wie Sie mit einem guten Navigations-System in unbekannter Umgebung sicher Ihr Ziel finden, genauso hilft Ihnen SalesCoach in schwierigen Phasen des Verkaufsgesprächs sicher den Abschluss zu erreichen. Ob Sie nun 10%, 30% oder 150% mehr Umsatz machen, der SalesCoach wird sich schnell für Sie amortisieren und Ihre Freude am Verkaufen steigern **Direkt unter www.ilitpro.com oder Test anfordern unter** ▶ Kzf. 06:○

3-tägige IT-Trainerausbildung

Geben Sie Ihr Fachwissen effektiv weiter

Oft übernehmen IT-Fachleute zusätzlich die Rolle des Trainers, z.B. wenn es um die Einführung neuer Betriebssoftware, um Releasewechsel oder Anwenderbetreuung geht. Sie sind IT-Fachmann oder Systementwickler mit Trainingsaufgaben? Dann wissen Sie sicherlich: Die Schulung am PC erfordert didaktisch-methodische, vor allem aber auch soziale Kompetenz. Denn oftmals haben die Teilnehmer Berührungängste mit der neuen Software. Ihr Fachwissen ist umso mehr Wert, je effektiver Sie es weitergeben können. In der IT-Trainerausbildung lernen Sie, IT-Trainingsinhalte optimal aufzubereiten und mediengerecht zu präsentieren. Nächster Seminarstart: 21.09., Stuttgart. **Infos unter www.ilitpro.com oder**

▶ 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