

Open-Space-Workshop

Stress- und Konfliktmanagement im Berufsalltag

Belastungen + Konflikte werden in Zeiten schnellen Wandels im eigenen Berufsalltag nicht gerade weniger... Wer sich in einem Kreis "voneinander- u. miteinander-Lernender" über dieses Lernthema austauschen möchte, für den ist dieser Workshop am 23./24. Februar 04 genau das Richtige: Offener Raum für Begegnungen, Dialoge, Kreativität, gemeinsame Problemlösungen entsteht, in dem jede Person sich aktiv mit eigenen Themen, Ideen, Fragen, Wünschen und Wissen einbringen kann. **Detaillierte Workshop-Infos direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter:** ▶ 01:○

Führungsverantwortung

Führen Sie Ihre Mitarbeiter zum Erfolg

Führungsverantwortung zu übernehmen ist alles andere als eine einfache Aufgabe. Schritt für Schritt muss man in Führungspositionen hineinwachsen, sich Führungskompetenz erwerben. Führungsverantwortung übernehmen heißt vor allem auch, vielschichtige Prozesse ohne große Reibungsverluste erfolgreich zu steuern. Für diese und weitere Herausforderungen werden Sie in den Führungsseminaren fit gemacht. Sie erlernen u.a. Effizienz, Konfliktstil, „Correctness“ und arbeiten an Ihrem Führungsprofil. 3x2 Tage-Staffeln starten im Februar in Stuttgart u. März in Hamburg. **Nähere Infos unter:** ▶ 02:○

Effizientes Projektmanagement

Kompetenz und Effektivität erhöhen

Den Überblick und das Projektziel im Auge behalten, sowie effizientes Zeitmanagement: das sind die heutigen Herausforderungen im Projektmanagement. Mit dem "Basistraining Projektmanagement" werden die Grundlagen gelegt. Dieses Training richtet sich an alle, die lernen wollen, wie man Konflikte und Terminschwierigkeiten möglichst frühzeitig erkennen und vermeiden kann. Aufbauend und ergänzend zu diesem Seminar wird das Training "effizientes Projektmanagement mit dem MindManager" angeboten. Der Mindjet MindManager ist die führende Software im Bereich Business Mapping. Die nächsten Seminare finden am 03.-04.03.2004 (Projektmanagement) und 05.-06.04.2003 (PM mit MindManager) statt. **Ausführliche Infos direkt kostenfrei unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ 03:○

E-Learning

Selbstlernkompetenz steigern, Kosten sparen

Mit dem LernTrainer pro können Mitarbeiter von Unternehmen und Auszubildende ihre Selbstlernkompetenz innerhalb weniger Stunden deutlich steigern. Dabei werden alle Themenbereiche abgedeckt: Lernvoraussetzungen (z.B. Stress reduzieren, Konzentration und Motivation erhöhen), Lernstrategien (z.B. Texte effektiver lesen, Fachbegriffe und Vokabeln besser behalten), effektives selbst organisiertes Lernen und Lernen mit Computer und Internet. Mit dem LernTrainer pro, der u. a. von 3M, Allianz und DATEV eG eingesetzt wird, lässt sich die Informationsflut besser bewältigen. Lebenslanges Lernen wird leichter. **Ausführliche Infos zum E-Learning finden Sie direkt kostenfrei unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ 04:○

TRAIN THE COACH 2004/2005

„Veränderung als persönliches Erlebnis“

Eine ungewöhnliche Fortbildung in Coaching und Leadership, die sich von allen anderen Angeboten am Markt abhebt, weil sie die Lehren von Sprenger („Die Entscheidung liegt bei Dir“) anwendbar macht. Die 20 Fortbildungstage bewirken – durch ein ausgeklügeltes System von kurzweiligem Unterricht und durchschlagenden, einleuchtenden Methoden – einen großen Gewinn an Kompetenz, beruflicher und finanzieller Sicherheit. Fordern Sie das Programm an oder nehmen Sie Kontakt auf. Fortbildungsstart: 08.07.04. Bei frühzeitiger Buchung gibt es einen Frühbucherrabatt. **Mehr Infos direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter:** ▶ 05:○

Erfolgreicher verkaufen

Warum sollten sich Kunden gerade für Ihr Unternehmen entscheiden?

Der Kampf um Kunden wird immer härter. Unternehmen machen eine Menge, um sich von den Mitbewerbern zu unterscheiden. Egal, was sie versprechen, Verkäufer am point of sale treten den Beweis an, dass die Versprechungen, einer kompetenten Beratung, eines verlässlichen Services, einer angenehmen Einkaufsatmosphäre, eines günstigen Preises usw. richtig sind. Versagen Verkäufer in dieser Situation, sehen Kunden keinen Grund, mit Ihrem Unternehmen ins Geschäft zu kommen. Warum sollten sie auch? Dieses Verkaufstraining fasst diverse Kundenbefragungen zusammen und gibt schlüssige Antworten auf die Frage: Was erwarten Kunden heute von Unternehmen?! Das Seminar konzentriert sich auf die schwierigen Momente innerhalb eines Verkaufsgesprächs und gibt konkrete rhetorische Tipps, die sofort in die tagtägliche Verkaufspraxis umgesetzt werden können. In einem „KennLernSeminar“ können Sie den Anbieter testen um sicher zu sein, mit dem richtigen Partner zusammen zu arbeiten. **Ausführliche Infos direkt kostenfrei anfordern unter:** ▶ 06:○

Seminarreihe 3x2 Business Training® Projektmanagement

Steuern Sie Ihre Projekte mit sicherer Hand

Professionelles Projektmanagement ist erlernbar - und gibt Ihnen mehr Sicherheit für Ihre Arbeitsaufträge! Damit Sie Ihre Projekte zum Erfolg führen, statten wir Sie mit Kompetenzen in 3 Bereichen aus: Methodenkompetenz in Projektplanung und -controlling; Moderation und Leitung von Projektteams und Präsentation Ihrer Projekterfolge. Nach drei 2-tägigen Seminarmodulen können Sie den Faktor Zufall in Ihren Projekten ausschließen! Die nächste Seminarstaffel beginnt Anfang April 2004 in Hamburg. **Nähere Infos kostenfrei anfordern unter:** ▶ 07:○

Neu – ohne Berufsschule

Praxisorientierte EDV-Berufsausbildung

Ihre Auszubildenden müssen nicht in die Berufsschule, sondern bleiben bei Ihnen im Betrieb. Geeignet für Industrie-, Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe mit Standort Bayern oder Baden-Württemberg. **Weiter Infos direkt unter www.ititpro.com od. anfordern:** ▶ 08:○

**Rückantwort an FAX-Nr:
(0 72 22) – 93 63 93**

Ihre Lesernummer:

Name: _____

Email: _____

▶ **Ja, senden Sie mir bitte kostenlose Informationen zu folgenden Themen:**

- 1 ○2 ○3 ○4 ○5 ○6 ○7 ○8