

Verkaufen bedeutet,...

einen Menschen zu gewinnen,

ihn von mir und meiner Dienstleistung zu überzeugen und ihm Mut zu machen, seine Entscheidung zu verteidigen! Im Rahmen der Sicherung und des Ausbaus der Marktanteile und Marktpositionen werden die Erwartungen an die Performance des Verkäufers immer anspruchsvoller. Um Verkaufsgespräche erfolgreich zu gestalten, ist es hilfreich, den Kunden als Menschen zu gewinnen und in einem „professionellen“ Verkaufsgespräch zielgerecht zu einer für beide Seiten positiven Entscheidung zu führen. Mit Kenntnissen über die wichtigsten Elemente des effizienten Verkaufs (z.B. die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs und die Techniken zur ziel- und kundenorientierten Steuerung des Verkaufsprozesses) werden Sie schnell in der Lage sein, situativ zu verkaufen, d.h. flexibel in jeder denkbaren Verkaufssituation zu agieren. **Ausführliche Infos direkt kostenfrei unter www.ititpro.com oder 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. 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. 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:○

Thema: Vertrieb und Verkauf

Bewusstsein und Verhaltensweisen der Verkäufer einstellen auf...

...den professionellen, nutzenorientierten Verkauf von individuellen, komplexen Lösungen und Dienstleistungen. Das Trainingsziel ist, die Verkäufer auf die professionelle Bedarfsanalyse in der Sprache des Kunden einzustellen und dadurch ihre Effizienz in Kundenzufriedenheit, Umsatz und Ergebnis zu steigern. **Ausführliche Infos direkt kostenfrei unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ 04:○

Thema: Führen und Selbstmanagement

„Ein konsequenter Manager ist auch ein konsequenter Selbst-Manager“

Das Ziel dieses Trainings ist, Optimierungen im eigenen Selbstmanagement zu finden und diese auf das Führen von anderen zu übertragen. Nach dem Training haben die Teilnehmer die individuelle Struktur ihrer Selbstorganisation reflektiert und dabei ihre persönlichen Stärken bei der Bewältigung ihres (Arbeits-)alltags gezielt weiter ausgebaut; Anregungen erhalten, wie sie mit stressbelasteten Zeiten/Anforderungen von außen (z.B. Mailflut,...) pro-aktiv umgehen können; sich Werkzeuge angeeignet, mit denen sie ihre Ressourcen (Zeit, Gesundheit, Energie,...) langfristig positiv nutzen können; ihren individuellen Führungsstil reflektiert und kritisch beleuchtet; sich Werkzeuge angeeignet, mit denen sie ihr Team motiviert zum Ziel führen. **Weitere ausführliche Infos direkt kostenfrei unter www.ititpro.com oder 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. 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 „**Kenn-LernSeminar**“ können Sie den Anbieter testen um sicher zu sein, mit dem richtigen Partner zusammen zu arbeiten. **Ausführliche Infos direkt anfordern unter:** ▶ 06:○

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:** ▶ 07:○

Open-Space-Workshop

Stress- und Konfliktmanagement im Berufsalltag

Belastungen und Konflikte werden heutzutage nicht gerade weniger... Wer sich in einem Kreis "voneinander- u. miteinander-Lerner" über dieses Lernthema austauschen möchte, für den ist dieser Workshop am 23./24.02.04 genau das Richtige: Offener Raum für Begegnungen, Dialoge, Kreativität, gemeinsame Problemlösungen... **Weitere Workshop-Infos direkt auf www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter:**

▶ 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:**

01 02 03 04 05 06 07 08