

Die Lösung mit Top-Garantie !

**Bundesweiter Büro- und Telefonservice**

Verbessern Sie Ihre Erreichbarkeit und das Erscheinungsbild Ihres Unternehmens mit einem externen Telefonservice. Leiten Sie Ihr Telefon – immer wenn Sie selbst nicht erreichbar sind oder nicht gestört werden möchten einfach zu einem professionellen Anbieter um. Speziell geschulte und kompetente Sekretärinnen nehmen die eingehenden Anrufe in Ihrem Firmennamen entgegen und informieren Sie aktuell über alle Gesprächsinhalte oder verbinden Anrufer zu Ihnen weiter – ganz wie Sie es wünschen. Besonders auch für freiberufliche Trainer geeignet, die im Training sind, jedoch für Kunden professionell erreichbar sein wollen. Testen Sie völlig risikolos diesen Service für 2 Wochen mit Garantie! **Mehr Informationen direkt unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ 01:○

Personalführung heute

**Mitarbeiter-Innen führen, fördern, fördern**

Personalführung heute verlangt, Forderungen an Mitarbeiter-Innen nach Leistung und Arbeitsergebnissen mit ihrer persönlich-beruflichen Förderung zu verbinden. Zwischen Unternehmensinteressen und den Eigeninteressen der Mitarbeiter-Innen soll ein fairer Ausgleich gefunden werden. Für solche Führungsaufgaben im Personalverantwortungsbereich wird in einem Seminar methodisches Handwerkzeug erarbeitet. Außerdem werden Arbeitsaufgaben und Leistungsanforderungen, die sich aus dem Beschäftigungsverhältnis ergeben beleuchtet. Der Aspekt des Wir, des Teams, kommt in den Blick, sobald die Interessen von Mitarbeiter-Innen für ihre gelingende Zusammenarbeit vermittelt werden müssen. erarbeiten wir konkrete Hilfen, mit denen wir Veränderungsprozesse erfolgreich begleiten, uns neuen Herausforderungen stellen und kritische Situationen im Beruf meistern können. Termin: 24. bis 26. 06. 2004. Ort: Gelsenkirchen. **Ausführliche Infos, Termine u. die Agenda erhalten Sie kostenfrei unter:** ▶ 02:○

Kosten voll im Griff!

**Kurs: „Aufwandsschätzung von Software-Projekten“**

Eine professionelle Software-Entwicklung erfordert, dass sowohl der Kunde als auch der Auftragnehmer von vornherein zuverlässig wissen, was das zu erstellende Software-Produkt kosten... **Nähere Kursinfos erhalten Sie unter:** ▶ 03:○

Die Nachfolge in den Griff kriegen

**Überprüfen Sie jetzt Ihre Unternehmensstrategie...**

*... und schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe*

Wer seinen Ausstieg rechtzeitig plant, schafft sich nicht nur eine Basis für sein Alter. Er verbessert auch gleichzeitig die Chancen für das laufende Geschäft. Viele Unternehmer sind allerdings weit davon entfernt, sich über ihre Lebensplanung, geschweige denn ihre Ausstiegs-Strategie, Gedanken zu machen. Die Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung belegen dies sehr eindrucksvoll: Danach schaffen nur sechs von zehn deutschen Unternehmen den Sprung in die zweite Generation. Lassen Sie es nicht so weit kommen, sorgen Sie vor, damit nicht die Altersversorgung stirbt. Grundlage für die Realisierung ist ein Gesamtkonzept, das alle relevanten Unternehmensbereiche umfasst. **Ausführliche Infos direkt unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) od. anfordern unter:** ▶ 04:○

Work-Life-Balance für Karriere-Singles

**So bringen Sie Ihr Leben (wieder) ins Gleichgewicht**

Für viele berufstätige Singles ist ihr Leben aus dem Gleichgewicht geraten. Sie arbeiten immer mehr, immer länger, fangen immer mehr Freizeitaktivitäten an, schaffen sich immer mehr an – doch werden sie dabei meistens nicht unbedingt glücklicher noch zufriedener. Es fehlt die Balance zwischen den verschiedenen Kernbereichen des Lebens. Oder manchmal fehlt auch einfach ein entscheidender Kernbereich, wie z. B. eine Beziehung. In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen, wie sie auch als „Karriere-Single“ Work-Life-Balance in ihr Leben integrieren können, wie sie ihren individuellen Balancepunkt finden und ihr Leben in Zukunft im Gleichgewicht halten können. Dauer: 3-tägiges Intensiv-Seminar vom 11. – 13.06.2004 in Wiesbaden. **Ausführliche Infos direkt downloaden unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ 05:○

Souveräne Verkaufsgespräche

**Mach Deinen Kunden erfolgreich und Du bist es auch!**

Wenn in Kundengesprächen der Schwerpunkt in der Darstellung der eigenen Leistung und der anschließenden Einwandsbehandlung liegt, hat das Gespräch eindeutig Schiefelage. Verkaufen heißt, die wahren Wünsche des Kunden entdecken und bei der bedarfsgerechten Entscheidung unterstützen. Also Problemlöser des Kunden sein. Eine gute Leistung ist nur dann was wert, wenn sie dem Kunden den gewünschten Nutzen bringt. Je komplexer das Produkt, um so größer der Informations- und Beratungsbedarf zur Kaufentscheidung. Die Inhouse-Trainings werden maßgeschneidert auf die strategischen Ziele des Unternehmens. Anhand von Beispielen aus der Praxis der Teilnehmer werden die Bewältigung verschiedener Situationen trainiert und Hintergründe verständlich gemacht. Das Ziel ist es, jeden Teilnehmer zu seinem ganz individuellen, authentischen Verkaufsstil zu führen. Alleine die Wissensvermittlung reicht nicht aus. Der Teilnehmer werden bei der Umsetzung in die Praxis unterstützt. **Ausführliche Infos direkt downloaden unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) oder anfordern unter:** ▶ 06:○

Anforderungsdruck ?

**Erhöhen Sie Ihre Führungskompetenz !**

Führungskräfte stehen unter hohem Anforderungsdruck. Der Erfolg ihrer Tätigkeit hängt wesentlich davon ab, ob sie Kooperation, Leistung und Zufriedenheit ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ermöglichen u. effektive Organisationsstrukturen gestalten können. Erlernen und trainieren Sie die entsprechenden Qualifikationen in folgenden Seminaren: Menschenführung; Entscheidungen treffen, Konferenzen leiten, Verhandlungen führen; Verbesserung der kommunikativen Kompetenz; Organisationsstrukturen und Führung; Öffentlichkeitsarbeit; Zukunftsorientierung/ Kreativitätsförderung; Umgang mit Stress. **Infos direkt unter [www.ititpro.com](http://www.ititpro.com) od. anfordern unter:** ▶ 07:○

**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

**[www.ititpro.com](http://www.ititpro.com)**

