

BAP Akademie

Termine im November: Sichern Sie sich bis zum 11.10.2013 einen Platz in den neuen Seminaren

26.09.2013 bap | Neben den bewährten Seminaren zum DGB-Tarifwerk können Sie und Ihre Mitarbeiter im November 2013 an elf weiteren Seminaren zu den Themen arbeitsrechtliche Grundlagen, Kostenrechnung, Vertriebsbasics, Mitarbeiterrekrutierung, Neukundengewinnung, Strategien für Personaldienstleister, Führungskräfte-Training, Kundenbindung, Social Media und Personalvermittlung teilnehmen. Nutzen Sie die Chance und nehmen Sie Anmeldungen direkt auf der Website der BAP Akademie (www.bap-akademie.com) vor. Mit einem Klick auf die im Folgenden aufgeführten Veranstaltungstitel gelangen Sie direkt auf die entsprechende Seite.

Seminare im November 2013 (in chronologischer Reihenfolge)

Arbeitsrechtliche Grundlagen: Basis für die tägliche Praxis

12.11.13 in Düsseldorf

In dem halbtägigen Grundlagenseminar werden die arbeitsrechtlichen Themen der Personaldienstleistungsbranche vorgestellt. Die Teilnehmer erhalten einen ersten Überblick zu den für ihren Arbeitsalltag relevanten Arbeitsrechtsthemen und den dazugehörigen vertraglichen Grundlagen.

Neukundengewinnung: Professionelle Telefonate als Türöffner

12.11.2013 in Leipzig

Die Teilnehmer lernen Wege und Methoden kennen, um über die Wirkung bei der Telefon- und Kaltakquise nicht nur an die Entscheidernamen und deren Durchwahl zu kommen, sondern bereits beim Erstkontakt einen verbindlichen Termin bei neuen Interessenten zu vereinbaren, auch wenn andere schon abgeblitzt sind.

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

13.11.13 in Kassel

Die tarifvertraglichen Regelungen und Branchenzuschläge stellen viele Personaldisponenten und Führungskräfte vor Herausforderungen. Im Seminar werden sowohl die Bestimmungen der Branchenzuschlagstarifverträge als auch Entgeltrahmen-, Entgelt- und Manteltarifvertrag des BAP mit der DGB-Tarifgemeinschaft Zeitarbeit erläutert. Deren Anwendung in der betrieblichen Praxis wird schrittweise dargestellt sowie anhand konkreter Beispiele mit den Teilnehmern besprochen und erprobt.

Führungskräftetraining: Mit Führungsstil punkten

29.10.2013 in Berlin

13.11.2013 in Frankfurt/M.

Die Teilnehmer erfahren, wie sie mit den geeigneten Strategien und Methoden ihre (neuen) Aufgaben und die damit verbundenen Führungsaufgaben erfolgreich wahrnehmen können. Im Seminar werden die Grundlagen für einen kompetenten Führungsstil vermittelt.

Personalvermittlung: Auf- und Ausbau des Geschäftsfeldes

14.11.2013 in Köln

27.11.13 in München

Im Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sie Personalvermittlung aktiv als nachgefragte und kontinuierliche Dienstleistung in ihrem Unternehmen einführen können, um Unternehmensumsatz und Marktposition zu stärken.

Mitarbeiterrekrutierung: Ein wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg

19.11.2013 Köln

Die Teilnehmer erfahren, wie sie sich auf dem eng gewordenen Bewerbermarkt positiv vom Wettbewerb abheben können, so dass gute Bewerber sich für ihr Unternehmen entscheiden. Im Seminar wird aufgezeigt, welches entscheidende Baustein das Bewerbermanagement in Bezug auf die Außendarstellung des Unternehmens ist.

Vertriebsbasics: Zielgerichtete und nachhaltige Methoden

21.11.2013 in Leipzig

In dem Grundlagenseminar wird den Teilnehmern das nötige Rüstzeug vermittelt, um Vertriebsprozesse erfolgreich durchführen zu können. Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über die wichtigsten Vertriebsaktivitäten und erfahren, auf welchen Wegen und mit welchen Methoden sie Aufträge akquirieren können.

Kundenbindung: Mit dem richtigen Wort zur richtigen Zeit zum Erfolg

26.11.2013 in Hamburg

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen für eine gelingende Kommunikation und trainieren praxiserprobte Gesprächstechniken, um im Umgang mit Kunden - aber auch mit Kollegen und Mitarbeitern - noch überzeugender zu kommunizieren und schwierige Gesprächssituationen souverän zu steuern.

Kostenrechnung: Praxisnah und wettbewerbsfähig punkten

26.11.13 in Stuttgart

Die Teilnehmer erfahren, was genau eine Kostenrechnung ist, wie diese sich von der Buchhaltung unterscheidet und wie sich die daraus gewonnenen Zahlen für gewinnorientierte Kalkulationen und Preisangebote nutzen lassen, und richtet sich ausdrücklich auch an Teilnehmer aus kleineren Unternehmen.

Strategien für Personaldienstleister: Erfolgreich auch in Zukunft

27.11.2013 in Berlin

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Unternehmer, die auch zukünftig mit ihrem Unternehmen erfolgreich in der Personaldienstleistungsbranche tätig sein und sich strategisch neu aufstellen wollen. Es werden Fragen bearbeitet, die den Teilnehmern die Möglichkeit für den Austausch und den Gewinn neuer Erkenntnisse und Handlungsoptionen bieten. Beispielsweise wird beleuchtet, wie sich unsere Arbeitswelt verändert und welche Folgen dies für die Personaldienstleistung hat.

Social Media: Chancen und Risiken sozialer Netzwerke für den Unternehmenserfolg

28.11.2013 In Dortmund

Der strategische Einsatz von Social Media im Personaldienstleistungsbereich gewinnt immer stärker an Bedeutung. Doch für welche Unternehmen und wofür ist die Nutzung von Social Media sinnvoll? Im Seminar lernen die Teilnehmer, welche Chancen und Risiken soziale Netzwerke bieten, wie sie Fallstricke vermeiden und Potenziale für ihr Unternehmen erschließen können.

