

## **Seminarangebot der BAP Akademie im 1. Halbjahr 2014**

*Mit einem Klick auf die im Folgenden aufgeführten Veranstaltungstitel gelangen Sie direkt auf die entsprechende Internetseite, um weitere Informationen zu erhalten und sich anzumelden.*

### Arbeitsrechtliche Grundlagen: Basis für die tägliche Praxis

27.02.2014 in München

20.05.2014 in Köln

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.

### DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge:

#### Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

28.01.2014 in Hamburg

18.02.2014 in Berlin

25.02.2014 in Stuttgart

12.03.2014 in Frankfurt am Main

18.03.2014 in Düsseldorf

26.03.2014 in Leipzig

14.05.2014 in Nürnberg

22.05.2014 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 erläutert. Deren Anwendung in der betrieblichen Praxis wird schrittweise dargestellt sowie anhand konkreter Beispiele mit den Teilnehmern besprochen und erprobt.

**Das neue Reisekostenrecht 2014:**  
**Wichtige Änderungen auf einen Blick**



28.01.2014 in Berlin

12.02.2014 in Frankfurt am Main

Die Teilnehmer erhalten in dem halbtägigen Praxisseminar in kompakter und praxisgerechter Form einen systematischen Überblick zur Reform des Reisekostenrechts 2014 und den damit verbundenen wichtigsten Änderungen.

**Vertrieb: „Starterkit“**



19.03.2014 in Hannover

24.06.2014 in Fulda

Die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Vertriebsaktivitäten zielgerichtet planen und durchführen können, um von Anfang an erfolgreich am Markt agieren zu können. Gleichzeitig wird im Seminar wichtiges Hintergrundwissen über die Personaldienstleistungsbranche vermittelt, um mit diesem Wissen beim Kunden als kompetenter Gesprächspartner akzeptiert zu werden.

**Kundenbindung: Mit den richtigen Worten zur richtigen Zeit zum Erfolg**

20.03.2014 in Köln

13.05.2014 in Nürnberg

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.

### Neukundengewinnung: Professionelle Telefonate als Türöffner

25.03.2014 in Berlin

20.05.2014 in München

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.

### Vertrieb für Profis: Sicheres Auftreten am Telefon und im Verkaufsgespräch

02.04.2014 in Stuttgart

07.05.2014 in Fulda

12.06.2014 in Hannover



Ob am Telefon oder beim Besuchstermin, die Gesprächsführung trägt im Umgang mit Kunden und Neukunden maßgeblich zum Erfolg bei. Die Seminarteilnehmer lernen, wie sie ein erfolgreiches Verkaufsgespräch führen können, das sich durch einen guten Gesprächseinstieg, zielorientiertes Fragen, einen eleganten Umgang mit Einwänden sowie die nötige Abschlussicherheit auszeichnet.

### Mitarbeiterrekrutierung: Ein wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg

27.03.2014 in München

15.05.2014 in Düsseldorf

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.

**Das Kritikgespräch: Zu Verhaltensänderungen motivieren**

18.03.2014 in Leipzig

22.05.2014 in Stuttgart

Die Teilnehmer lernen, wie sie mittels Kritik ihr Gegenüber erfolgreich motivieren, sein Verhalten zu ändern und konsequent das zu tun, was er von sich aus nicht tun würde. Mittels praxistauglicher Techniken und Strategien gelingt es ihnen, den Gesprächspartner für ihre Kritik zu öffnen, Verständnis und Einsicht zu schaffen sowie Verbindlichkeit und die nachhaltige Umsetzung zu sichern.

**Strategien für Personaldienstleister:**

**Erfolgreich auch in Zukunft**



27.02.2014 in Hamburg

14.05.2014 in Frankfurt am Main

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 Personaldienstleister hat.

**Personalvermittlung: Auf- und Ausbau des Geschäftsfeldes**

25.02.2014 in Kassel

26.03.2014 in Stuttgart

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.