

BAP Akademie

Seminare im März: Bis zum 18.02.2014 noch Anmeldungen möglich

05.02.2014 bap | Im März erwartet Sie bei der BAP Akademie ein umfangreiches Programm an Seminaren. Im Fokus stehen dabei rechtliche Themen wie das DGB-Tarifwerk inklusive der Branchenzuschlagstarifverträge sowie Vertriebsstrategien. Außerdem können Sie Veranstaltungen zu den Themen arbeitsrechtliche Grundlagen, Strategien für Personaldienstleister, Neukundengewinnung sowie Kundenbindung und Mitarbeiterrekrutierung besuchen.

Ein besonderes Highlight stellen unsere beiden ersten Online-Seminare mit dem Thema Neuregelungen im BAP/DGB-Tarifwerk dar. Die BAP Akademie bietet übrigens als erster Bildungsdienstleister der Zeit- arbeitsbranche diese innovative Form der Schulung an.

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.

Online - Seminare im März 2014

Tarifvertragliche Neuregelungen des BAP/DGB-Tarifwerks, Teil 1 und Teil 2

06.03.2014

27.03.2014

Die neuen tarifvertragliche Regelungen und Branchenzuschläge stellen viele Personaldisponenten und Führungskräfte vor Herausforderungen. In den beiden Online-Seminaren werden sowohl die geänderten Bestimmungen im Manteltarifvertrag als auch im Entgeltrahmen, Entgelttarifvertrag des BAP mit der DGB-Tarifgemeinschaft erläutert.

Seminare in Kooperation mit der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder

Strategien für Personaldienstleister: Erfolgreich auch in Zukunft

27.02.2014 in Hamburg

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.

Vertrieb: Starterkit

19.03.2014 in Hannover

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.

Seminare im März 2014

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

12.03.2014 in Frankfurt

18.03.2014 in Düsseldorf

26.03.2014 in Leipzig

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 Kritikgespräch: Zu Verhaltensänderungen motivieren

18.03.2014 in Leipzig

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. Auf der Grundlage von psychologischen Strategien und praxistauglichen Techniken gelingt es ihnen, den Gesprächspartner für ihre Kritik zu öffnen, Verständnis und Einsicht zu schaffen sowie Verbindlichkeit und die nachhaltige Umsetzung zu sichern

Kundenbindung: Mit den richtigen Worten zur richtigen Zeit zum Erfolg

20.03.2014 in Köln

Erlernen von Strategien für eine gelingende Kommunikation und Trainieren von praxiserprobten Gesprächstechniken, um im Umgang mit Kunden - aber auch mit Kollegen und Mitarbeitern - noch über-

zeugender zu kommunizieren und schwierige Gesprächssituationen souverän zu steuern. Seminarteilnehmer werden mittels Impulsvortrag, Gruppenarbeit und praktischen Übungen für die Kleinigkeiten sensibilisiert, die entscheidend dafür sind, dass ein Gespräch für beide Seiten zufriedenstellend verläuft.

Neukundengewinnung: Professionelle Telefonate als Türöffner

25.03.2014 in Berlin

Erlernen von Wegen und Methoden, 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. Hierfür wird im Seminar der Einsatz von kundenbezogenen Argumentations- und Überzeugungstechniken trainiert.

Mitarbeiterrekrutierung: Ein wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg

27.03.2014 in München

In dem Seminar sollen 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, welche entscheidende Bausteine das Bewerbermanagement in Bezug auf die Außendarstellung des Unternehmens sind. Mit dem richtigen Bewerbermanagement kann das Image als attraktiver Arbeitgeber erzielt werden.

