

BAP Akademie

Seminare im Mai: Nur noch wenige freie Plätze!

08.04.2014 bap | Auch im Mai 2014 können Sie wieder aus einem breit gefächerten Programm an Seminaren der BAP-Akademie wählen. Schwerpunkte liegt in diesem Monat im Bereich Vertrieb und Personalwesen. Themen wie „Mitarbeiterrekrutierung“ und „Neukundengewinnung“, aber auch „Kundenbindung“ und „Strategien für Personaldienstleister“ sollen Ihnen helfen, geeignete Mitarbeiter und Kunden zu finden und zu halten. Außerdem können Sie Seminare zu rechtlichen Themen wie dem BAP/DGB-Tarifwerk inklusive der Branchenzuschlagstarifverträge sowie zu arbeitsrechtlichen Grundlagen besuchen.

Außerdem bieten wir aufgrund der weiterhin sehr hohen Nachfrage im April/Mai einen dritten Zyklus unserer Online-Seminare zu wesentlichen Änderungen im BAP/DGB-Tarifvertragswerk 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 April/Mai 2014

[Tarifvertragliche Neuregelungen des BAP/DGB-Tarifwerks, Teil 1 und Teil 2](#)

24.04.2014

07.05.2014

Die neuen tarifvertraglichen 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- und im 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](#)

14.05.2014 in Frankfurt

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.

Seminare der BAP Akademie im Mai 2014

Kundenbindung: Mit den richtigen Worten zur richtigen Zeit zum Erfolg

13.05.2014 in Nürnberg

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

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

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.

Mitarbeiterrekrutierung: Ein wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg

15.05.2014 in Düsseldorf

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, welcher entscheidende Baustein das Bewerbermanagement in Bezug auf die Außendarstellung des Unternehmens ist. Mit dem richtigen Bewerbermanagement kann das Image als attraktiver Arbeitgeber erzielt werden.

Arbeitsrechtliche Grundlagen: Basis für die tägliche Praxis

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.

Neukundengewinnung: Professionelle Telefonate als Türöffner

20.05.2014 in München

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.

Das Kritikgespräch: Zu Verhaltensänderungen motivieren

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. 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.

