

BAP Akademie

Seminare nach der Sommerpause: Starten Sie mit neuem Schwung in das zweite Halbjahr!

07.08.2014 bap | Erholt nach der Sommerpause, mit neuen Ideen, wie Sie und Ihre Mitarbeiter Ihr Unternehmen erfolgreich weiterbringen? Die BAP-Akademie bietet Ihnen jetzt schon die Möglichkeit, für September einen Platz in einem der zahlreichen neuen Seminarangebote zu sichern.

In den nächsten Wochen können Sie mithilfe des Seminars „Auslandsentsendung“, das erstmals angeboten wird, das Rüstzeug für den grenzüberschreitenden Einsatz Ihrer Mitarbeiter erwerben. Ein – ebenfalls erstmalig im Programm – Vertriebsseminar, das sich speziell auf die Schwierigkeiten in der Kaltakquise ausrichtet, thematisiert neben neuen Kniffen im Vertrieb auch den Eindruck, den Sie im Erstkontakt beim Kunden vermitteln. Natürlich haben Sie auch wieder die Möglichkeit, sich in den beiden Rechtsklassikern – „Arbeitsrechtliche Grundlagen“ und „DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge“ – weiterzubilden. Die Kooperationsseminare der BAP-Akademie und der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder® werden Ihnen helfen, Ihre Führungsqualitäten auszubauen sowie Ihre Vertriebsfertigkeiten zu optimieren.

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.

Arbeitsrechtliche Grundlagen: Basis für die tägliche Praxis

16.09.2014 in Hannover

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.

Personalvermittlung: Auf- und Ausbau des Geschäftsfeldes

18.09.2014 in Stuttgart

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

Die sichere praktische Kaltakquise: Akquise anders herum

23.09.2014 in Leipzig

Wieviel einfacher wäre es, wenn der Kunde aus freien Stücken zu seinem persönlichen Zeitarbeitsanbieter kommt? Und – noch sehr viel wichtiger – er immer wieder gerne zurückkommt? Ziel des Seminars ist es, den Vertrieb der Personaldienstleister effektiver und effizienter zu gestalten, um Ergebnisse messbar, reproduzierbar und automatisierbar zu machen.

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

30.09.2014 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.

Seminare in Kooperation mit der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder

Vertrieb 1: Vertrieb für Profis – Ein Update für Vertriebler

03.09.2014 in Berlin

Personaldisponenten sowie andere Fach- und Führungskräfte der Personaldienstleistungsbranche, die ein Verkaufsgespräch führen wollen, das sich durch einen guten Gesprächseinstieg, zielorientiertes Fragen, einen eleganten Umgang mit Einwänden sowie die nötige Abschlussicherheit auszeichnet, werden theoretisch und praktisch angeleitet, ihre Kompetenzen im Gespräch zu optimieren.

Führung 1: Mitarbeiterbezogene Führungstechniken

04.09.2014 in Berlin

Führungskräfte erfahren, wann sie unangenehme Themen ansprechen oder sich besser zurückhalten. Alltägliche Praxisbeispiele werden bearbeitet, sodass auch die „unangenehmen“ Aufgaben von Führungskräften erlernt und ihre kommunikativen Fähigkeiten gestärkt werden.

Auslandsentsendung: Das Rüstzeug für den grenzüberschreitenden Einsatz

16.09.2014 in Berlin

In diesem Kompaktseminar werden die Teilnehmer praxisnah über die ausschlaggebenden Kriterien der fünf elementaren Bausteine informiert, die sie bei Auslandsentsendungen ihrer externen Mitarbeiter unbedingt berücksichtigen sollten.

Kundenbindung: Mit den richtigen Worten zur richtigen Zeit zum Erfolg

25.09.2014 in Düsseldorf

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen für eine gelungene 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.

Das Kritikgespräch: Zu Verhaltensänderungen motivieren

25.09.2014 in Berlin

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.

Rhetorik: Wirksamer kommunizieren

30.09.2014 in Hamburg

Die Teilnehmer dieses Trainings lernen und erproben effektive Methoden für eine erfolgreiche Kommunikation. Im Rahmen von Übungen verbessern sie ihr Gesprächsverhalten und gelangen zu einem vertieften Verständnis von unterschiedlichen Situationen zwischenmenschlicher Kommunikation. Fortwährend werden die Strategien und Techniken auf konkrete Situationen, die die Teilnehmer einbringen, bezogen und angewandt.

