

BAP Akademie

Veranstaltungen im Oktober: Sichern Sie sich jetzt Ihren Seminarplatz!

05.09.2014 bap | Im Oktober setzt die BAP Akademie ihren Schwerpunkt im Bereich des Vertriebs. Lernen Sie durch einen Perspektivwechsel in unserem erstmalig angebotenen Praxisseminar „Die sichere praktische Kaltakquise“, wie Ihr persönliches Vertriebsverhalten auf den Kunden wirkt und entwickeln Sie daraus neue Ansätze, Ihre Akquisestrategien zu professionalisieren. Unsere neue Veranstaltung „Strategische Neukundengewinnung mit dem ‚6 in 8 Konzept‘“ zeigt Ihnen neue Wege, Ihren Kundenstamm zu vergrößern.

Die Kooperationsseminare der BAP Akademie und der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder® werden Ihnen helfen, Ihre Führungsqualitäten auszubauen, Aufgaben zielgerecht zu steuern und das Verhältnis zu Ihren Mitarbeitern zu optimieren. Natürlich haben Sie auch wieder die Möglichkeit, sich in unserem Klassiker - „DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge“ – rechtlich weiterzubilden. Erstmals bietet die BAP Akademie auch ein arbeitsrechtliches Online-Seminar an, das gezielt die Erstellung von Arbeitsverträgen erläutert.

Außerdem sind noch in Seminaren, die Ende September stattfinden, einige wenige Plätze frei. Das gilt sowohl für das **Tarifseminar am 30. September in Leipzig** und für die halbtägige **Veranstaltung zu arbeitsrechtlichen Grundlagen am 16. September in Hannover** als auch für die Seminare „**Auslandsentsendung**“ am **16. September in Berlin** und „**Personalvermittlung**“ am **18.09.2014 in Stuttgart**.

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.

Das neue Online-Seminar der BAP Akademie:

Erstellung eines Arbeitsvertrags für Zeitarbeitnehmer

10.10.2014 10:30 – 11:30 Uhr

In dem einstündigen Online-Seminar werden unter Berücksichtigung des BAP-Musterarbeitsvertrags den Teilnehmern anhand von Praxisbeispielen Gestaltungsmöglichkeiten bei den Arbeitsverträgen für Zeitarbeitnehmer aufgezeigt. Schwerpunkte : Vergütungen (Zulagen und Mindestlöhne nach dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz), Aufwendungsersatz, Zusatzvereinbarungen, Befristungen.

Präsenz-Seminare der BAP Akademie:

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

22.10.2014 in Berlin

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.

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

30.09.2014 in Leipzig

16.10.2014 in Stuttgart

21.10.2014 in München

30.10.2014 in Köln

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.

Die sichere praktische Kaltakquise: Akquise anders herum

14.10.2014 in Düsseldorf

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 durch Nachempfinden des Kundenwunsches effektiver und effizienter zu gestalten, um Ergebnisse messbar, reproduzierbar und automatisierbar zu machen.

Strategische Neukundengewinnung mit dem „6 in 8 Konzept“

21.10.2014 in Berlin

Eine der größten Herausforderungen in der Personaldienstleistung besteht darin, permanent Zeit, Kraft und Geld in die Überzeugung und Gewinnung neuer Kunden zu investieren. Wer sich zu sehr auf seine Bestandskunden verlässt, geht ein extremes Risiko ein. Falsche Akquiseansätze am Telefon oder einseitige Vorgehensweisen führen schnell zu Frust. Dieses Seminar zeigt auf, wie viele verschiedene Kontaktmöglichkeiten vorhanden sind und wie man diese gewinnbringend und mit viel Freude einsetzen kann, sodass Neukundenakquise wieder Spaß macht.

Mitarbeiterrekrutierung: Ein wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg

23.10.2014 in Frankfurt

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, 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.

Seminare in Kooperation mit der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder

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.

Vertrieb: Grundlagen für Einsteiger

08.10.2014 in Nürnberg

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.

Führung 1: Mitarbeiterbezogene Führungstechniken

14.10.2014 in Kassel

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.

Vertrieb 1: Vertrieb für Profis – Ein Update für Vertriebler

15.10.2014 in Düsseldorf

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.

Das Kritikgespräch: Zu Verhaltensänderungen motivieren

16.10.2014 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.

Führung 2: Aufgabenbezogene Führungstechniken

22.10.2014 in Hamburg

Wie setze ich welche Mitarbeiter ihren Stärken entsprechend im Vertrieb ein? Welche Ziele sind umsetzbar und wie werden diese kontrolliert? Was passiert, wenn Ziele nicht erreicht werden? Welche Bedeutung haben „ Jahresgespräche“ als Steuerungsinstrument? Die Teilnehmer lernen, Prozesse den Aufgaben entsprechend zu steuern und diese gemeinsam im Team umzusetzen.

