

BAP Akademie

Seminare im November 2014: Sichern Sie sich die letzten freien Plätze

21.10.2014 bap | Im November 2014 liegt der Schwerpunkt unserer Seminare auf rechtlichen Themen. Erwerben Sie das Rüstzeug für die grenzüberschreitende Überlassung in „Auslandsentsendung“, einer Veranstaltung in Kooperation mit der Edgar Schröder® Akademie der Zeitarbeit, oder vertiefen Sie Ihr arbeitsrechtliches Wissen in einem halbtägigen Kompaktseminar. Außerdem sind noch einige wenige Plätze in unserem „Klassiker“ zum Thema BAP/DGB-Tarifwerk inklusive der Branchenzuschlagstarifverträge frei – auch am 30.10.2014 in Köln. Letztmalig in diesem Halbjahr wird auch das Online-Seminar zur Erstellung von Arbeitsverträgen für Zeitarbeitnehmer noch einmal angeboten.

Verbessern Sie Ihre Akquisefertigkeiten durch unser einmalig stattfindendes Online-Seminar und lernen Sie in praxisnahen, teilnehmerorientierten Präsenzveranstaltungen neue Ansätze von der Neukundengewinnung bis hin zur Kundenbindung. Treten Sie mithilfe des Rhetorik-Seminars als kompetenter Gesprächspartner in wichtigen Situationen Ihres Arbeitsalltags auf. Und unser Seminar „Mitarbeiterrekrutierung“ hilft Ihnen dabei, sich auf dem eng gewordenen Bewerbermarkt vom Wettbewerb abzuheben und als attraktiver Arbeitgeber aufzutreten.

Nutzen Sie die Chance und nehmen Sie Ihre 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.

Die Online-Seminare der BAP Akademie:

Erstellung eines Arbeitsvertrags für Zeitarbeitnehmer

03.11.2014 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.

Perspektivwechsel bei der Kaltakquise - Ihr Vertrieb aus Sicht des Kunden

20.11.2014 10:30 – 12:00 Uhr

In diesem einstündigen Online-Seminar wird geklärt, wieso Vertriebstaktiken manchmal erfolgreich und zeitweise wirkungslos sind. Die Teilnehmer fühlen sich einmal als Mitarbeiter Ihres Kundenunternehmens und lernen aus Sicht Ihres Kunden, wie ihr Vertrieb – ob gut oder schlecht – auf der anderen Seite

ankommt. In diesem Online-Seminar wird ein Überblick über die häufigsten Vertriebsfehler geboten und aufgezeigt, wie Sie es besser machen können.

Präsenzveranstaltungen der BAP Akademie:

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

11.11.2014 in Nürnberg

13.11.2014 in Hamburg

26.11.2014 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.

Arbeitsrechtliche Grundlagen: Basis für die tägliche Praxis

20.11.2014 in Frankfurt

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.

Mitarbeiterrekrutierung: Ein wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg

18.11.2014 in Leipzig

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. Mit dem richtigen Bewerbermanagement kann das Image als attraktiver Arbeitgeber erzielt werden.

Strategische Neukundengewinnung mit dem „6 in 8 Konzept“

27.11.2014 in München

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.

Seminare in Kooperation mit der Edgar Schröder® Akademie der Zeitarbeit:

Kundenbindung: Mit den richtigen Worten zur richtigen Zeit zum Erfolg

20.11.2014 in Kassel

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.

Rhetorik: Wirksamer kommunizieren

20.11.2014 in Stuttgart

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.

Auslandsentsendung: Das Rüstzeug für den grenzüberschreitenden Einsatz

25.11.2014 in Hannover

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.

