

## BAP Akademie

### Das Seminarprogramm für das erste Halbjahr 2015: Veröffentlichung erster Termine

**03.12.2014 bap** | Nach dem Jahreswechsel startet die BAP Akademie in das neue Halbjahr. Damit Sie die neuen Seminare bei Ihren Planungen berücksichtigen können, geben wir Ihnen schon zum jetzigen Zeitpunkt die ersten Termine bekannt.

Die exklusive Kooperation mit der Edgar-Schröder Akademie der Zeitarbeit® wird fortgesetzt. Momentan befinden wir uns in der Abstimmung, welche Präsenzseminare wir Ihnen wieder gemeinsam anbieten können. Eine Übersicht aller Kooperationsveranstaltungen sowie das vollständige Programm der BAP Akademie werden dann in den nächsten Wochen veröffentlicht und Ihnen zugeschickt.

Ein besonderes Augenmerk liegt beim neuen Programm der BAP Akademie auf Online-Seminaren, bei denen wir das Angebot für Sie deutlich ausgebaut haben: Neben den bereits etablierten Web-Veranstaltungen zu unterschiedlichen Rechtsthemen werden jetzt auch Online-Seminare in den Bereichen „Vertrieb“ sowie „Personalwesen“ gehalten. Außerdem hat die BAP Akademie für das kommende Halbjahr einige neue, erfahrene Dozenten dazu gewonnen, sodass Teilnehmer aus einer Vielzahl an Veranstaltungen für alle Erfahrungsstufen wählen können.

Sichern Sie sich jetzt schon Ihre Seminarplätze für Winter und Frühling 2015. Unter [www.bap-akademie.com](http://www.bap-akademie.com) können Sie detaillierte Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen sowie Teilnehmermeinungen einsehen. Mit einem Klick auf den jeweiligen Titel gelangen Sie direkt zu Beschreibung und Anmeldung der folgenden Seminare:

#### Auszug aus dem Seminarprogramm der BAP Akademie für das erste Halbjahr 2015

##### Präsenzveranstaltungen

##### Arbeitsrechtliche Grundlagen: Basis für die tägliche Praxis

23.04.2015 in Stuttgart

11.06.2015 in Berlin

In dem halbtägigen Grundlagenseminar werden die arbeitsrechtlichen Themen der Personaldienstleistungsbranche vorgestellt. Die Teilnehmer erhalten einen ersten Überblick über die für ihren Arbeitsalltag relevanten Arbeitsrechtsthemen und die dazugehörigen vertraglichen Grundlagen.

### **DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen**

24.02.2015 in Leipzig  
19.03.2015 in Frankfurt  
25.03.2015 in Hamburg  
14.04.2015 in München  
20.05.2015 in Düsseldorf  
28.05.2015 in Magdeburg

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.

### **Kundenkommunikation: Mit den richtigen Worten zur richtigen Zeit zum Erfolg**

11.03.2015 in Stuttgart

In dem sehr praktisch ausgelegten Seminar lernen die Teilnehmer 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. Sie werden für die Details sensibilisiert, die entscheidend dafür sind, dass ein Gespräch für beide Seiten zufriedenstellend verläuft.

### **Vertrieb für Personaldienstleistungsprofis – Bleiben Sie im Gedächtnis des Kunden**

21.04.2015 in Nürnberg  
25.06.2015 in Hannover

Gestandene Vertriebsprofis lernen, durch zielgerichtete Verkaufsrhetorik souveräner in Kundengesprächen und Preisverhandlungen aufzutreten und so die Erfolgsquote messbar zu steigern. Eine systematische Gesprächsvorbereitung und eine praxisorientierte Argumentationstechnik sind dabei ebenso wichtig wie die Erarbeitung einer Vorteil-Nutzen-Strategie für den Kunden. Die Teilnehmer lernen, Verhandlungsspielräume zu erkennen und zufriedene Kunden als Referenz zu gewinnen.

### **Rechnungswesen für Entscheider – Bilanz und Buchhaltung für Führungskräfte**

17.03.2015 in Frankfurt

In diesem Seminar werden den Teilnehmern die markanten Strukturen der doppelten Buchführung vermittelt, damit sie ihr Unternehmen professionell mit den Zahlen des Rechnungswesens führen und Bilanzen und BWAs professionell für ihren Erfolg einsetzen können. Die Teilnehmer lernen in einfachen und fundierten Worten das, was sie als Führungskraft über ihre Zahlen wissen sollten: Ihr Rechnungswesen zu verstehen, mit Buchhaltung und Steuerberatung auf Augenhöhe zu sprechen und aus den monatlichen Auswertungen gewinnbringende Informationen zu ziehen. Es sind keine Vorkenntnisse nötig!

### Rechnungswesen für Entscheider – Gewinnsteigerung mit Kostenrechnung

30.04.2015 in Magdeburg

Die Teilnehmer lernen, ihre Kostenkalkulation marktgerecht aufzubauen sowie Krisen und Wachstum durch eine moderne Kostenrechnung gewinnbringend zu gestalten. Es werden die Grundlagen einer modernen Kostenrechnung, Fachbegriffe und Denkweisen und darauf aufbauend die Anwendungen von der Kostenkontrolle bis hin zu einer gewinnbringenden Kalkulation vermittelt. Es sind keine Vorkenntnisse notwendig.

### Rhetorik - wirksamer kommunizieren

12.03.2015 in Nürnberg

10.06.2015 in Hamburg

Die Art und Weise, wie wir mit unserem Gegenüber kommunizieren, entscheidet nicht nur über die Art und die Qualität unserer Beziehung, sondern auch darüber, in welchem Grad wir unsere Ziele erreichen, unseren Gesprächspartner überzeugen und zu bestimmten Handlungen motivieren. 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. Die Strategien und Techniken werden auf konkrete Situationen, die die Teilnehmer einbringen, bezogen und angewandt.

## Online-Seminare

### Online-Seminar: Die Gestaltung des Arbeitsvertrags

28.04.2015: 10.30 – 11.30 Uhr

24.06.2015: 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. Dabei werden auch häufig zum Arbeitsvertrag gestellte Fragen besprochen.

### Online-Seminar: Praktische Fragen zum Tarifautonomiestärkungsgesetz: Mindestlöhne und AZK in der Zeitarbeit

09.03.2015: 10.30 – 11.30 Uhr

22.04.2015: 10.30 – 11.30 Uhr

Das Tarifautonomiestärkungsgesetz vom August 2014 beinhaltet nicht nur das Mindestlohnsgesetz, sondern auch wesentliche Änderungen für die Zeitarbeit bei Überlassung in mindestlohnrelevante Branchen. Hierauf müssen sich die Unternehmen und Arbeitnehmer, aber auch der Zoll als kontrollierende Institution einstellen. Wie sich die gesetzlichen Änderungen auf die Praxis auswirken und wie Sie dieses neue Recht sinnvoll handhaben, erfahren Sie in diesem einstündigen Online-Seminar.

**Online-Seminar: Perspektivwechsel bei der Kaltakquise - Ihr Vertrieb aus Sicht des Kunden**

25.02.2015 14.30 – 15.30 Uhr

12.05.2015 10.30 – 11.30 Uhr

Wieso sind Vertriebstaktiken manchmal erfolgreich und zeitweise wirkungslos? Fühlen Sie sich einmal als Mitarbeiter Ihres Kundenunternehmens und lernen Sie 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.

**Online-Seminar: Vertrieb 1: Die emotionale Intelligenz – das Zauberwort für den erfolgreichen Verkauf**

09.03.2015 14.00 – 15.00 Uhr

Fachargumente ohne gefühlsmäßige Unterlegung wirken nicht sehr schwer, denn ohne die Verbindung von Gefühlen mit Argumenten wird nur die kritische Vernunftebene angesprochen, aber nicht die emotionale Ebene. Aber genau auf der emotionalen Ebene wird die Kaufentscheidung getroffen. Spätestens in der Abschlussphase muss der Verkäufer erkennen, dass es ohne positive Gefühle nicht geht. Die Teilnehmer lernen, Gesprächssituationen genau einzuschätzen und eine bessere Kommunikation durch emotionale Intelligenz zu erreichen.

**Online-Seminar: Vertrieb 2: Vertrauensaufbau und Bedarfsermittlung – der erste Eindruck setzt sich fest**

23.03.2015 14.00 – 15.00 Uhr

Der erste Eindruck geschieht immer unbewusst und in Sekundenschnelle. Es ist die Entscheidung darüber, ob man jemanden sympathisch oder unsympathisch findet. Der erste Eindruck stellt die Weichen und bestimmt die weitere Entwicklung der Beziehung zum Kunden, denn Vertrauen muss aufgebaut werden. Die Teilnehmer lernen, eine glaubwürdige Beziehung zum Kunden aufzubauen, und wie Kunden Vertrauen zu ihnen, ihrem Geschäft und den Marken entwickeln.

**Online-Seminar: Vertrieb 3: Die Präsentation – „Das Auge isst mit“**

13.04.2015 14.00 – 15.00 Uhr

Da die meisten Menschen leichter und schneller optische Eindrücke verarbeiten, hilft es, Ihre Kunden mit visuellen Hilfsmitteln zu fesseln. Spannende Inhalte allein reichen nicht aus, sie müssen auch spannend präsentiert werden. Es ist nicht einfach, mit einigen Folien ein bestimmtes Thema vorzustellen. Den Zuhörer damit nicht zu langweilen oder gar abzustoßen, ist die Kunst der guten Präsentation, denn Folien spielen nicht die Hauptrolle - sie sind nur Beiwerk.

**Online-Seminar: Vertrieb 4: Der Abschluss – Verbindlichkeit schafft Verbindlichkeit**

27.04.2015 14.00 – 15.00 Uhr

Im Verkaufsgespräch ist der Abschluss die Krönung der Beratung. Er ist die Bestätigung, dass das gemeinsam Besprochene zu einer Übereinstimmung geführt hat. Jedoch führt ein Gespräch, in dem Sie alles richtig gemacht haben, nicht automatisch zum Auftrag. Die Teilnehmer erlernen das Erkennen von Abschlussignalen, die richtige Fragetechnik, Abschlusstechniken, die passende Kommunikation und strategische Vorgehensweisen in der Abschlussphase.

**Online-Seminar: Vertrieb 5: Die Einwandbehandlung – Einwände halten das Verkaufsgespräch in Gang**

11.05.2015 14.00 – 15.00 Uhr

Einwände sind ein Gradmesser für das Interesse Ihres Gesprächspartners an Ihrem Angebot oder Ihrer Leistung. Einwände stellen auch einen Gradmesser für Sie dar – Sie können durch den Einwand Ihre rhetorischen und körpersprachlichen Fähigkeiten zur Entfaltung bringen. Beim Verkauf kann Ihnen also wenig Besseres passieren, als dass Ihr Kunde Einwände hat. Die Teilnehmer lernen, Einwände und Vorbehalte als Chance zu sehen und ihnen nicht als zusätzliches Hindernis zu begegnen.

**Online-Seminar: Mitarbeiter motivierend führen – Wie Sie Mitarbeiter für sich gewinnen**

24.03.2015 15.30 – 16.30 Uhr

20.04.2015 10.00 – 11.00 Uhr

Die Teilnehmer lernen, wie sie ihr Gegenüber erfolgreich motivieren, sein Verhalten zu ändern und konsequent das zu tun, was er aus eigenem Antrieb nicht tun würde. Vermittelt werden praxistaugliche Techniken und Strategien, mit denen es gelingt, den Gesprächspartner für Kritik zu öffnen, Verständnis und Einsicht zu schaffen sowie Verbindlichkeit und die nachhaltige Umsetzung zu sichern.

