

## **Seminarangebot der BAP Akademie im 1. 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 die Bestimmungen der Branchenzuschlagstarifverträge sowie 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.

### Insights –Erfolg durch Menschenkenntnis

26.02.2015 in Berlin

19.05.2015 in Düsseldorf

95 Prozent des Erfolges hängen davon ab, wie gut wir uns mit anderen Menschen verstehen. Die Teilnehmer lernen typologisches Know-How, das sie in Ihrer Kommunikation unterstützt, die Bedürfnisse Ihres Gegenübers zu erkennen, empathisch zu fragen, individuell zu argumentieren, typgerecht zu präsentieren und verbindlich zu einem Gesprächsergebnis zu kommen. Neue Einsichten in ihre eigene Berufswelt und die ihrer Mitarbeiter sowie in die Welt Ihrer Kunden vermitteln den Teilnehmern neue Perspektiven.

### 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.

### 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. Sie lernen in einfachen 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.

**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 Tarifaufnomienstärkungsgesetz - Mindestlöhne und AZK in der Zeitarbeit

09.03.2015:                    10.30 – 11.30 Uhr  
22.04.2015:                    10.30 – 11.30 Uhr

Das Tarifaufnomienstärkungsgesetz vom August 2014 beinhaltet nicht nur das Mindestlohngesetz, 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 Abschlusssignalen, 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 –Mitarbeiter für sich gewinnen**

24.03.2015      15.30 – 16.30 Uhr

20.04.2015      10.00 – 11.30 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.

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

Auslandsentsendung - Das Rüstzeug für den grenzüberschreitenden Einsatz

22.04.2015 in Hannover

Der grenzüberschreitende Einsatz von Zeitarbeitnehmern stellt sogar erfahrene Personalverantwortliche immer wieder vor neue Herausforderungen. Zahlreiche Fragestellungen rufen bei der Vorbereitung und Gestaltung von Auslandseinsätzen große Unsicherheiten hervor, zum Beispiel Fragen wie: Bestehen Melde- und Anzeigepflichten gegenüber Behörden im Tätigkeitsstaat? Kommt es zu einem Lohnsteuerabzug oder gilt das Besteuerungsrecht des ausländischen Staates?

Einstieg in den Vertrieb – Unterscheiden Sie sich durch Ihre persönliche Note

26.03.2015 in Düsseldorf

12.05.2015 in Berlin

Das Ziel des Trainings ist es, den Teilnehmern einen ersten Einblick in die Welt des Verkaufens von Personaldienstleistungen zu bieten. In einer kleinen Gruppe erhalten sie Sicherheit durch das Erlernen von Fragetechniken und die richtige, individuelle Gesprächsvorbereitung. Sie erfahren, wie sie am Telefon und im persönlichen Gespräch Einwänden selbstbewusst, mit Biss und Charme begegnen, um so erfolgreich Termine zu generieren.

Aktuelle Techniken der Mitarbeiter- und Unternehmensführung

16.04.2015 in Göttingen

Die Teilnehmer lernen neue und optimierte Steuerungsinstrumente für die Unternehmensführung kennen. Weiterhin erhalten sie Einblick in aktuelle Ansätze der Mitarbeitermotivation und optimieren den korrekten Umgang mit unterschiedlichen Mitarbeiter-Generationen im Unternehmen.

### Vom Mitarbeiter zur Führungskraft – Führen mit Erfahrung

29.04.2015 in Düsseldorf

09.06.2015 in München

In diesem Seminar erlernen Sie, was Sie als Führungskraft erfolgreich machen wird und stärken Ihre vorhandenen Kompetenzen. Sie ergänzen Ihr Wissen um aktuelle Konzepte und neue Herangehensweisen. Außerdem erstellen und schärfen Sie Ihr neues Führungskonzept, sodass Sie auch in schwierigen Situationen souverän agieren können.

### Recruiting-Strategien - Mehr Erfolg durch Integration von Social Media, Active Sourcing und Employer Branding

10.06.2015 in Kassel

Bisher gut funktionierende Rekrutierungsmethoden reichen in vielen Fällen nicht mehr aus. Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar umzudenken und neue Wege in der Personalgewinnung zu gehen. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert, die eigene Arbeitgebermarke zu stärken und positiv zu kommunizieren, damit im „War for talents“ die Kandidaten sich für ihr Unternehmen entscheiden.

### Personalvermittlung – Umsetzung des neuen Geschäftsfeldes

24.03.2015 in Hannover

21.05.2015 in München

Sie erfahren, wie Sie den Bereich Personalvermittlung in Ihrem Unternehmen strategisch auf- und ausbauen können. Außerdem erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Prozesse der Personalvermittlung und lernen, worauf es ankommt, wenn Sie eine Position beim Kunden optimal besetzen sollen.