

BAP Akademie

Vollständiges Seminarprogramm für das erste Halbjahr 2015 / Fortsetzung der Kooperation mit der Edgar Schröder Akademie der Zeitarbeit®

17.12.2014 bap | Am 03.12.2014 haben wir Sie über die ersten Seminartermine der BAP Akademie für das erste Halbjahr 2015 informiert. Heute können wir Ihnen das gesamte Veranstaltungsangebot der BAP Akademie präsentieren: Eine Aufstellung sämtlicher Seminare im kommenden Halbjahr ist diesem Rundschreiben als Anlage beigefügt. Wie immer finden Sie alle Veranstaltungen der BAP Akademie auch auf der Website www.bap-akademie.com und können sich dort online anmelden.

Die bewährte exklusive Kooperation mit der Edgar Schröder Akademie der Zeitarbeit® wird in verschiedenen Themenbereichen fortgesetzt. Durch diese Zusammenarbeit kann die BAP Akademie das Angebot um zahlreiche neue Präsenzveranstaltungen erweitern und Ihnen eine größere Vielfalt an neuen kompetenten Dozenten anbieten. So werden im nächsten Halbjahr die Kooperationsschwerpunkte in den Bereichen „Vertrieb“ und „Personal“ liegen. Gemeinsam werden ab Februar 2015 die Veranstaltungen „Recruiting-Strategien“, „Personalvermittlung“, „Einstieg in den Vertrieb“, „Vom Mitarbeiter zur Führungskraft“ und „Aktuelle Techniken der Mitarbeiter- und Unternehmensführung“ sowie das bereits bekannte Seminar „Auslandsentsendung“ durchgeführt. Außerdem konnte die BAP Akademie ihr Seminarangebot um eine weitere Veranstaltung zum Thema „Insights - Erfolg durch Menschenkenntnis“ ergänzen.

Im Folgenden finden Sie die Veranstaltungen der BAP Akademie, über die wir Sie mit unserem Rundschreiben vom 03.12.2014 noch nicht informiert haben. Mit einem Klick auf den jeweiligen Titel gelangen Sie direkt zu Beschreibung und Anmeldung der folgenden Seminare:

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.

Zusätzliches Seminar der BAP Akademie

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.

