

BAP Akademie

Veranstaltungen im Februar 2015: Start in das Seminarprogramm für das erste Halbjahr

15.01.2015 bap | Im Februar startet die BAP Akademie mit den ersten Seminaren in diesem Halbjahr. Im Fokus stehen dabei das DGB-Tarifwerk inklusive der Branchenzuschlagstarifverträge sowie unser neues Angebot „Insights – Erfolg durch Menschenkenntnis“. Außerdem haben Sie auch wieder die Gelegenheit, an unserem bewährten Online-Seminar „Perspektivwechsel bei der Kaltakquise“ teilzunehmen, das erstmalig nachmittags angeboten wird.

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.

Online-Seminar der BAP Akademie:

Perspektivwechsel bei der Kaltakquise - Ihr Vertrieb aus Sicht des Kunden

25.02.2015 14:30 – 15:30 Uhr

In diesem einstündigen Online-Seminar wird geklärt, wieso Vertriebstaktiken manchmal erfolgreich und teilweise wirkungslos sind. Die Teilnehmer fühlen sich einmal als Mitarbeiter ihres Kundenunternehmens und lernen aus dieser Sicht, wie ihr Vertrieb – ob gut oder schlecht – auf der anderen Seite ankommt. In dem Online-Seminar wird zusätzlich ein Überblick über die häufigsten Vertriebsfehler gegeben und aufgezeigt, wie es besser gemacht werden kann.

Präsenzveranstaltungen der BAP Akademie:

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

24.02.2015 in Leipzig

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.

Insights – Erfolg durch Menschenkenntnis

26.02.2015 in Berlin

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.

