

BAP Akademie

Veranstaltungen im März: Sichern Sie sich jetzt Ihren Seminarplatz!

10.02.2015 bap | Im März setzt die BAP Akademie einen Schwerpunkt im Bereich des Vertriebs. Lernen Sie als Einsteiger die Grundlagen notwendiger Vertriebstaktiken, durch die Sie mit Ihren persönlichen Stärken bei Ihrem Gegenüber Interesse wecken, und finden Sie als Fortgeschrittener durch unser neues Kommunikationstraining die richtigen Worte, die Sie zur richtigen Zeit zum Erfolg bringen. Erstmals bieten wir Ihnen auch eine Online-Seminarreihe im Bereich Vertrieb an, die aus fünf separaten einstündigen Modulen besteht. Der Kommunikationsklassiker „Rhetorik“ wird Ihnen helfen, sich in allen Lagen professionell zu behaupten.

Eine weitere Neuheit bieten unsere Seminare im Personalbereich: So erfahren Sie in unserem Kooperationsseminar mit der der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder®, wie Sie Ihr neues Geschäftsfeld „Personalvermittlung“ erfolgreich ausrichten, und erhalten in unserem neuen Online-Seminar zur Mitarbeiterführung einen Überblick, wie Sie Ihre Mitarbeiter erfolgreich binden können. Ihre Buchhaltung und Bilanzen (besser) zu verstehen, lernen Sie in unserem erstmalig angebotenen Rechnungswesen-seminar, für das keine Vorkenntnisse notwendig sind.

Natürlich haben Sie auch wieder die Möglichkeit, sich in unserem Klassiker - „DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge“ – rechtlich weiterzubilden. Ergänzend bietet die BAP Akademie auch ein neues Online-Seminar an, das Sie gezielt über die Auswirkungen des Tarifautonomiestärkungsgesetzes informiert.

Außerdem sind noch in Seminaren, die Ende Februar stattfinden, einige wenige Plätze frei. Das gilt sowohl für das **Tarifseminar in Leipzig** am **24. Februar** als auch für das **Online-Seminar „Perspektivwechsel bei der Kaltakquise“**, das am **25. Februar** stattfinden 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-Seminare der BAP Akademie im März:

Online-Seminar: Mitarbeiter motivierend führen – Mitarbeiter für sich gewinnen

03.03.2015 15.30 – 16.30 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.

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

09.03.2015 10.30 – 11.30 Uhr

Das Tarifautonomiestärkungsgesetz 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: 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.

Präsenz-Seminare der BAP Akademie im März:

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.

Rhetorik - wirksamer kommunizieren

12.03.2015 in Nürnberg

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.

DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge - Tarifvertragliche Regelungen praxisingerecht umsetzen

19.03.2015 in Frankfurt

25.03.2015 in Hamburg

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.

Seminare in Kooperation mit der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder® im März:

Personalvermittlung – Umsetzung des neuen Geschäftsfeldes

24.03.2015 in Hannover

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.

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

26.03.2015 in Düsseldorf

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.

