

## BAP Akademie

### Seminare im Oktober: Buchen Sie jetzt Ihren Seminarplatz!

**15.09.2016 bap** | Im Oktober bietet Ihnen die BAP Akademie neben den bereits veröffentlichten Terminen ein neues Seminar an. In einem [speziellen Vertriebsseminar](#), das auch noch einmal im November stattfinden wird, erfahren Sie, wie Sie Kundengespräche vor dem Hintergrund der AÜG-Änderungen sowie den damit verbundenen Folgen souverän führen können. Die AÜG-Änderungen sollen nach jetzigem Stand zum 1. Januar 2017 in Kraft treten. Sobald das parlamentarische Verfahren abgeschlossen ist und die Änderungen somit definitiv feststehen, organisiert die BAP Akademie zusätzliche Termine für entsprechende Rechtsseminare. Selbstverständlich informieren wir Sie rechtzeitig hierüber.

Informationen zu den Seminarterminen im Oktober finden Sie im Folgenden. Mit einem Klick auf den jeweiligen Veranstaltungstitel gelangen Sie direkt auf die Internetseite, auf der Sie weitere Informationen erhalten sowie Ihre Online-Anmeldung vornehmen können.

#### [Online-Seminar: Einstieg in Buchhaltung und Bilanz](#)

- 04.10.2016, 10:30 - 11:30 Uhr

Das Online-Seminar ermöglicht interessierten Teilnehmern den Einstieg in die betriebswirtschaftliche Systematik der doppelten Buchführung. Es wird ein Grundverständnis vermittelt, das Voraussetzung ist, um Bilanzen und andere Auswertungen lesen und verstehen zu können. Denn zu einer professionellen Unternehmensführung gehört es, mit Buchhaltung und Steuerberatung auf Augenhöhe zu sprechen sowie aus den monatlichen Auswertungen gewinnbringende Informationen ziehen zu können.



#### [Online-Seminar: Einstieg in die Kosten- und Leistungsrechnung](#)

- 04.10.2016, 13:30 - 14:30 Uhr

In dem Online-Seminar lernen die Teilnehmer die wichtigsten Grundbegriffe kennen. Sie erfahren, was eine Kosten- und Leistungsrechnung von der Buchhaltung unterscheidet, welche Belege überhaupt in eine Kostenrechnung gehören und welche ersten praktischen Vorteile sich daraus ziehen lassen. Denn Preiswettbewerb, sich ändernde Märkte, neue Produkte, Krisen oder auch schnelles Wachstum erfordern Durchblick und Klarheit bei der eigenen Kostenstruktur.



#### [Einstieg in den Vertrieb:](#)

#### [Unterscheiden Sie sich durch Ihre persönliche Note](#)

- 13.10.2016 in Nürnberg

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.

in Kooperation mit  
 **EdgarSchröder**<sup>®</sup>  
Akademie der Zeitarbeit

### [BAP-DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge: Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen](#)

- 18.10.2016 in Nürnberg

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.

### [Online-Seminar: Erfolgreich durch Menschenkenntnis - Diagnostiktools für die Praxis](#)

- 18.10.2016, 10:30 - 11:30 Uhr

Die Teilnehmer lernen die Diagnostiktools INSIGHTS MDI® und DISG® kennen, mit deren Hilfe sie die Bedürfnisse ihres Gegenübers besser erkennen können. Dies ermöglicht ihnen empathisch zu fragen, individuell zu argumentieren, typgerecht zu präsentieren und zu einem verbindlichen Gesprächsergebnis zu kommen. In dem Online-Seminar werden Praxisbeispiele aus Recruiting, Führung und Verkauf vorgestellt, die den Teilnehmer veranschaulichen, welchen Nutzen der richtige Einsatz eines Diagnostiktools für sie und ihr Unternehmen bringt.



### [Online-Seminar: Abschlussquote durch Vertrieboptimierung steigern](#)

- 25.10.2016, 13:30 - 14:30 Uhr

Auf die erfolgreich gemeisterte Kaltakquise erfolgt der „furchteinflößende“ Termin vor Ort - beim Kunden. In dem einstündigen Online-Seminar lernen die Teilnehmer Methoden kennen, mit denen sie den Kunden für sich gewinnen können. Statt hunderten von Strategien auszuprobieren, erfahren sie einige essentielle Kniffe, um zu einem erfolgreichen Abschluss zu gelangen und ihren Vertrieb anzukurbeln.



### [AÜG-Änderungen: Strategien für die Kommunikation mit Kunden](#)

**Neu im Programm**

- 27.10.2016 in Frankfurt am Main

Die AÜG-Änderungen werden voraussichtlich zum 1. Januar 2016 in Kraft treten. Wie können und müssen Personaldienstleister damit vertrieblich umgehen? Im Seminar wird den Teilnehmern das nötige Rüstzeug vermittelt, um im Gespräch mit Kunden vor dem Hintergrund der AÜG-Änderungen und den damit verbundenen neuen Rahmenbedingungen überzeugen zu können. Sie erhalten neue vertriebliche Sichtweisen auf bekannte Themen, die sich positiv auf ihre Strategie auswirken, um stabile Umsätze und Gewinnoptimierung zu fördern.

