

Seminarangebot der BAP Akademie im 1. Halbjahr 2016

AÜG
Arbeitsrecht
Tarifrecht
**Recht
und Tarif**
DGB-Tarifwerk
Branchenzuschläge
Equal-Pay

Preisverhandlung
Kundenbeziehungen
Vertrieb
Kundengewinnung
Vertriebstraining
Kundengespräche

Personal- und
Führungskräfteentwicklung
**Personal-
wesen**
Mitarbeitergewinnung
und -bindung
Mitarbeitergespräche

Unternehmenserfolg
Presse und Öffentlichkeitsarbeit
**Und
mehr**
Berufsabschlüsse
Netzwerken und
Social Media

Mit einem Klick auf Veranstaltungstitel gelangen Sie direkt auf die entsprechende Internetseite, die weitere Informationen enthält und über die Sie direkt Ihre Anmeldung durchführen können.

Einstieg ins Arbeitsrecht: Rechtliche Grundlagen für die Praxis in der Zeitarbeit

- 25.02.2016 in Nürnberg
- 24.05.2016 in Hamburg

In dem halbtägigen Grundlagenseminar werden die wesentlichen arbeitsrechtlichen Themen der Zeitarbeitsbranche praxisnah und verständlich vorgestellt. Die Teilnehmer erhalten einen ersten Überblick zu den für ihren Arbeitsalltag relevanten Arbeitsrechtsthemen und den dazugehörigen vertraglichen Grundlagen. Ihnen wird solides arbeitsrechtliches Basiswissen vermittelt.

BAP-DGB-Tarifwerk und Branchenzuschläge:

Tarifvertragliche Regelungen praxisgerecht umsetzen

- 08.03.2016 in Düsseldorf
- 09.03.2016 in München
- 12.04.2016 in Leipzig
- 13.04.2016 in Stuttgart
- 25.05.2016 in Hannover
- 14.06.2016 in Berlin

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: Praktische Fragen zu Branchen- mindestlöhnen und Arbeitszeitkonten in der Zeitarbeit



- 24.02.2016, 10:30 - 11:30 Uhr

Die Überlassung von Arbeitnehmern in mindestlohnpflichtige Branchen stellt die Zeitarbeit seit der Änderung des § 8 Abs. 3 Arbeitnehmer-Entsendegesetz (AEntG) vor enorme Schwierigkeiten und Herausforderungen. Das betrifft nicht nur die Frage der Zahlung von Branchenmindestlöhnen, sondern auch die Frage, ob und in welchem Umfang die tarifvertraglich vereinbarten Arbeitszeitkonten der Zeitarbeit noch genutzt werden können. Die Teilnehmer erfahren in dem einstündigen Online-Seminar, wie sie mit diesen in der Praxis wichtigen Fragen umgehen können, und es werden ihnen Lösungswege aufgezeigt.

Online-Seminar: Mini-Jobs und Arbeitszeitgestaltung



- 07.09.2015, 10:30 - 11:30 Uhr

Anhand von Praxisbeispielen werden den Teilnehmern die arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Feinheiten der sogenannten Mini-Jobs erläutert. Der Zusammenhang zwischen der Vergütung und der Gestaltung der Arbeitszeit von Mini-Jobbern in der Zeitarbeit wird dargestellt. Dabei wird auf den BAP-Muster-arbeitsvertrag für geringfügig Beschäftigte und das BAP-Tarifwerk Bezug genommen. Auch die kurzfristige Beschäftigung als weitere Möglichkeit geringfügiger Beschäftigung wird kurz beleuchtet. Die Teilnehmer erhalten in dem einstündigen Online-Seminar komprimiert Erklärungen unter anderem zu den Fragen, was Mini-Jobber so besonders macht, auf welche Fallstricke zu achten ist und wie die Arbeitszeit an die Vergütung anzupassen ist.

**Auslandsentsendung: Das Rüstzeug
für den grenzüberschreitenden Einsatz**



- 26.04.2016 in Göttingen

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? In diesem Kompaktseminar werden die Teilnehmer praxisnah über die ausschlaggebenden Kriterien der fünf elementaren Bausteine informiert, die sie bei Auslandsentsendungen ihrer externen Mitarbeiter unbedingt berücksichtigen sollten.

**Online-Seminar: Schluss mit datenschutz-
rechtlichen Nöten im Unternehmen!**



- 19.02.2016, 10:30 - 11:30 Uhr

Die Einhaltung der immer komplexer werdenden gesetzlichen Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes stellt Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Im Online-Seminar wird ein wertvoller Rundumblick zum Schutz personenbezogener Daten gegeben, denn letztendlich liegt die Verantwortung über Datensicherheit und Datenschutz und somit die Haftung immer bei der Geschäftsführung. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die gesetzlichen Vorgaben angemessen erfüllen können. Es werden Methoden aufgezeigt, mit denen gesetzeskonformer Datenschutz im Unternehmensalltag zweckdienlich gemanagt werden kann, ohne dass das Tagesgeschäft behindert wird. Welche Maßnahmen sofort im Unternehmen umgesetzt werden sollten, wird anhand von Praxisbeispielen anschaulich erklärt.

Datenschutz: Gesetzliche Vorgaben im Unternehmensalltag angemessen erfüllen

- 21.04.2016 in Dortmund

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern wertvolle Informationen und Methoden zum Schutz personenbezogener Daten zu vermitteln. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die gesetzlichen Vorgaben angemessen erfüllen können, ohne dass das Tagesgeschäft behindert wird. Anhand von Praxisbeispiele werden Maßnahmen besprochen, die sofort im Unternehmen umgesetzt werden sollten, um Bußgeldzahlungen vorzubeugen.

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



- 23.02.2016 in Kassel

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.

Veriebstraining für Profis: Ein Updat für Vertriebler!



- 08.03.2016 in Kassel

Als erfahrene Vertriebler können die Seminarteilnehmer einen Abgleich machen, wie zeitgemäß sie sich auf dem Markt bewegen. Gerade die Sprachforschung hat in den letzten Jahren viele interessante Erkenntnisse gewonnen, wenn es um „Wirkung“ von Sprache geht. Die Teilnehmer erfahren, wie sie durch kleine Kniffe und Sprachwendungen die Wahrscheinlichkeit erhöhen können, erfolgreich durch ein Verkaufsgespräch zu navigieren.

Online-Seminar: Abschlussquote durch Vertrieboptimierung steigern



- 11.02.2016, 10:30 - 11:30 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.

Online-Seminar: Erfolgreich durch Menschenkenntnis - Diagnostiktools für die Praxis



- 08.03.2016, 13:30 - 14:30 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.

Gesprächsführung im Vertrieb: Diagnostiktools in der Praxis erfolgreich anwenden

- 14.06.2016 in Kassel

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. Im Seminar werden Praxisbeispiele aus dem Vertrieb besprochen, die den Teilnehmer verdeutlichen, wie sie erfolgreich mit den Diagnostiktools arbeiten können.

**Online-Seminar: Die emotionale Intelligenz -
das Zauberwort für den erfolgreichen Verkauf!**



- 27.01.2016, 13:30 - 14:30 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: Vertrauensaufbau und
Bedarfsermittlung - der erste Eindruck zählt!**



- 17.02.2016, 13:30 - 14:30 Uhr

Der erste Eindruck geschieht immer in Sekundenschnelle. Es ist die Entscheidung darüber, ob man jemanden sympathisch findet. Der erste Eindruck stellt die Weichen und bestimmt die weitere Entwicklung der Beziehung zum Kunden. Die Teilnehmer lernen, eine glaubwürdige Beziehung zum Kunden aufzubauen, und wie Kunden Vertrauen zu ihnen und ihrem Geschäft entwickeln.

**Online-Seminar:
Die Präsentation - das Auge isst mit!**



- 16.03.2016, 13:30 - 14:30 Uhr

Da die meisten Menschen leichter und schneller optische Eindrücke verarbeiten, hilft es, Kunden mit visuellen Hilfsmitteln zu fesseln. Spannende Inhalte allein reichen nicht aus, sie müssen auch spannend präsentiert werden. Es ist 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: Der Abschluss - Verbindlichkeit schafft Verbindlichkeit



- 14.04.2016, 13:30 - 14:30 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 alles richtig gemacht wurde, nicht automatisch zum Auftrag. Die Teilnehmer erfahren, wie sie Abschlusssignale erkennen. Sie lernen die richtige Fragetechnik, Abschlusstechniken, die passende Kommunikation und strategische Vorgehensweisen in der Abschlussphase kennen.

Online-Seminar: Die Einwandbehandlung - Einwände halten das Verkaufsgespräch in Gang



- 12.05.2016, 13:30 - 14:30 Uhr

Einwände sind ein Gradmesser für das Interesse eines Gesprächspartners an einem Angebot oder einer Leistung. Einwände stellen auch einen Gradmesser für das Gegenüber dar. Beim Verkauf kann also wenig Besseres passieren, als dass ein Kunde Einwände hat. Die Teilnehmer lernen, Einwände und Vorbehalte als Chance zu sehen und ihnen nicht als zusätzliches Hindernis zu begegnen.

Führungstraining: Vom Mitarbeiter zur Führungskraft



- 31.05.2016 in Stuttgart

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sie als Führungskraft auch in schwierigen Situationen souverän und erfolgreich agieren können. Sie lernen aktuelle Konzepte und neue Herangehensweisen kennen. Zudem erstellen bzw. schärfen die Teilnehmer ihr Führungskonzept, sodass sie am Ende des Semintages über einen Werkzeugkoffer verfügen, den sie zur Wahrnehmung ihrer neuen Führungsrolle nutzen können.

Aktuelle Techniken der Mitarbeiter- und Unternehmensführung



- 09.03.2016 in Mainz

Die Teilnehmer lernen 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. Außerdem erhalten sie einen Ausblick, in welche Richtung sich unterschiedliche Führungsstile in Zukunft entwickeln werden.

Online-Seminar: Mitarbeitergesundheit durch Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) fördern



- 20.04.2016, 10:30 - 11:30 Uhr

Mitarbeitergesundheit umfasst mehr als Arbeitsschutz und physische Gesundheitsprävention. Die Teilnehmer erfahren, wie sie mittels BGM gesund führen - wie Sie nachhaltig in die Beschäftigungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter investieren und die Leistungsfähigkeit ihres Unternehmens sichern, um Fehlzeiten zu reduzieren und Fluktuation zu vermeiden. Sie erlernen, wie sie für ein gutes Klima, eine höhere Motivation und mehr Zufriedenheit unter ihren Mitarbeitern Sorge leisten. Nicht zuletzt tragen sie somit wesentlich zum wirtschaftlichen Unternehmenserfolg bei.

Personalvermittlung:

Chancen auf dem Kunden- und Bewerbermarkt gezielt nutzen

- 11.02.2016 in Berlin
- 09.06.2016 in Stuttgart

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Instrumente der Personalvermittlung und lernen, worauf es ankommt, wenn sie eine Position beim Kunden optimal besetzen wollen. Denn die Erwartungen an moderne Personaldienstleister sind gestiegen. Kunden erwarten flexible Lösungen und immer häufiger Dienstleistungen aus einer Hand - dazu gehört auch die Personalvermittlung.

**Online-Seminar: Einstieg in die
Kosten- und Leistungsrechnung**



- 10.03.2016, 10:30 - 11:30 Uhr

In dem einstündigen 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.

**Online-Seminar: Einstieg in
Buchhaltung und Bilanz**



- 10.05.2016, 10:30 - 11:30 Uhr

Das einstündige 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.