

Seminarangebot der BAP Akademie im Januar und Februar 2016

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



Online-Seminar: Schluss mit datenschutzrechtlichen 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.

Online-Seminar: Praktische Fragen zu Branchenmindestlöhnen 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.

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

- 25.02.2016 in Nürnberg

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.

Preisverhandlung
Kundenbeziehungen
Vertrieb
Kundengewinnung
Vertriebstraining
Kundengespräche

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: 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: 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.

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.

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

Personalvermittlung:

Chancen auf dem Kunden- und Bewerbermarkt gezielt nutzen

- 11.02.2016 in Berlin

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.