

BAP Akademie

Seminartermine im März und April: Es gibt noch freie Plätze

27.02.2018 bap | Aufgrund der großen Nachfrage hat die BAP Akademie einen zusätzlichen Termin für das Seminar „AÜG und Branchenzuschläge: Die gesetzlichen und tariflichen Neuregelungen im Überblick“ organisiert. Anmeldungen für das Seminar am 29. Mai 2018 in Berlin können direkt auf der Website der BAP Akademie (www.bap-akademie.com) vorgenommen werden. Zudem möchten wir Sie auf Veranstaltungen in den kommenden beiden Monaten hinweisen, zu denen Sie sich ebenfalls noch anmelden können. Im Angebot sind vier Online-Seminare und sechs Präsenzseminare, von denen es sich bei drei um Kooperationsseminare der BAP Akademie mit der Akademie der Zeitarbeit von Edgar Schröder® handelt. Genauere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen finden Sie im Folgenden. Mit einem Klick auf den jeweiligen Veranstaltungstitel gelangen Sie direkt auf die Internetseite, auf der Sie weiterführende Informationen erhalten sowie Ihre Online-Anmeldung vornehmen können.

Zusatztermin

AÜG und Branchenzuschläge: Die gesetzlichen und tariflichen Neuregelungen im Überblick

- 29.05.2018 in Berlin

Die Änderungen im Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) sind zum 1. April 2017 in Kraft getreten und haben eine Reihe von rechtlichen Neuregelungen mit sich gebracht. Darüber hinaus wurden die Branchenzuschlagstarifverträge an die neuen gesetzlichen Regelungen angepasst. In dem halbtägigen Seminar werden die Teilnehmer über die Kernpunkte der AÜG-Änderungen und die Neuregelungen in den Branchenzuschlagstarifverträgen informiert.

Online-Seminar: Die Präsentation – das Auge isst mit

- 07.03.2018, 10:30 - 11:30 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.



Einstieg in den Vertrieb: Mit Vorbereitung und Kompetenz zum Erfolg!

- 15.03.2018 in Göttingen

Das Ziel des Trainings ist es, den Teilnehmern einen ersten Einblick in die Welt des „Verkaufens“ von Personaldienstleistungen zu bieten. Durch das Erlernen von Fragetechniken und die richtige, individuelle Gesprächsvorbereitung erhalten sie Sicherheit. Ferner erfahren sie, wie sie am Telefon und im persönlichen Gespräch Einwänden selbstbewusst, mit Biss und Charme begegnen, um so erfolgreich Termine zu generieren.



Kundengespräche: Strategien für die erfolgreiche Kommunikation

- 20.03.2018 in München

Im Seminar wird den Teilnehmern das nötige Rüstzeug vermittelt, um im Gespräch mit Kunden – aber auch mit Kollegen und Mitarbeitern – noch überzeugender kommunizieren zu können. Sie erhalten neue vertriebliche Sichtweisen auf bekannte Themen, die sich positiv auf ihre Strategie auswirken, um stabile Umsätze und Gewinnoptimierung zu fördern. Schwierige Gesprächssituationen werden im Seminar besprochen, sodass die Teilnehmer wissen, wie sie diese zukünftig souverän steuern und lösen können.

Online-Seminar: Erfolgreiche Führung von Zeitarbeitnehmern

- 21.03.2018, 10:30 - 11:30 Uhr

Die Führung von Zeitarbeitnehmern nimmt, aufgrund der speziellen Arbeitsform der Arbeitnehmerüberlassung, eine Sonderstellung im Themengebiet der Mitarbeiterführung ein: Zeitarbeitnehmer erbringen ihre Arbeitsleistung im Kundenbetrieb, folgen den Anweisungen der Verantwortlichen vor Ort, beziehen aber ihre Gehälter vom Zeitarbeitsunternehmen – dem eigentlichen Arbeitgeber. Dieses Spannungsfeld macht Mitarbeiterführung zu einer echten Herausforderung. In dem einstündigen Online-Seminar lernen die Teilnehmer Kommunikations- und Führungstechniken kennen, mit denen sie auch in diesem Spannungsfeld Mitarbeiterführung professionell und kompetent gestalten können.



Neu im Programm

Online-Seminar: Recruiting – Möglichkeiten einer zeitgemäßen Bewerberansprache

- 27.03.2018, 10:30 - 11:45 Uhr

Das Recruiting über Social Media-Kanäle gehört heute schon für viele Personaldienstleister ganz selbstverständlich in ihre Werkzeugkiste für die erfolgreiche Suche und Gewinnung von neuen Mitarbeitern. Im Online-Seminar erfahren die Teilnehmer mehr darüber, was heute möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen ihr derzeitiges Recruiting ergänzen oder optimieren.



Führungskräfte-seminar: Mitarbeiterführung mit psychologischer Kenntnis

- 17.04.2018 in Frankfurt/M.

Um erfolgreich zu führen, ist es wichtig, die menschlichen Verhaltensmuster zu verstehen, die sich im unterschiedlichen Agieren und Reagieren der einzelnen Mitarbeiter widerspiegeln. Das Wissen um diese Muster schärft die Wahrnehmung im Umgang mit Verhaltensweisen anderer und ermöglicht eine bessere Einschätzung und Führung von Mitarbeitern. Im Seminar werden Erkenntnisse und praktische Werkzeuge aus der Psychologie vermittelt. Die Teilnehmer erhalten wichtige psychologische Informationen, die ihnen besonders in schwierigen Situationen helfen, Hintergründe durchschauen und angemessen reagieren zu können.



Telefonakquise: Mit Köpfchen und Freude zu mehr Erfolg

- 18.04.2018 in Stuttgart

Die telefonische Neukundengewinnung ist eine der „Königsdisciplinen“ in der Zeitarbeit. Nur wer professionell telefoniert, kann dauerhaft erfolgreich sein. In diesem „Telefon-Seminar“ erfahren die Teilnehmer alles Wesentliche über effektives Terminieren, Recherchieren und Akquirieren. Sie lernen, sich auf ihre Akquisetätigkeit richtig vorzubereiten sowie den Akquiseablauf optimal zu strukturieren, um ihre Terminquote zu steigern und erfolgreicher zu verkaufen.

Vertriebstraining für Profis: Ein Update für Vertriebler!

- 19.04.2018 in Göttingen

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: Die Einwandbehandlung – Einwände halten das Verkaufsgespräch in Gang

- 24.04.2018, 10:30 - 11:30 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.

Einführungsseminar: Das BAP-DGB-Tarifwerk und arbeitsrechtliche Grundlagen

- 25.04.2018 in München

Die tarifvertraglichen Regelungen stellen viele Personaldisponenten und Führungskräfte vor Herausforderungen. Im Seminar werden Entgeltrahmen-, Entgelt- und Manteltarifvertrag des BAP mit der DGB-Tarifgemeinschaft Zeitarbeit erläutert. Deren Anwendung in der betrieblichen Praxis wird schrittweise dargestellt sowie anhand konkreter Beispiele mit den Teilnehmern besprochen und erprobt.

