

## Seminarangebot der BAP Akademie

### 1. Halbjahr 2019

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

*Die Veranstaltungen werden in enger Kooperation mit dem Bundesarbeitgeberverband der Personaldienstleister e.V. (BAP) geplant und durchgeführt, so dass sowohl Aktualität als auch Praxistauglichkeit der Inhalte gewährleistet sind. Außerdem kooperiert die BAP Akademie mit der Edgar Schröder® Akademie der Zeitarbeit, um den BAP-Mitgliedern ein breites Spektrum an Seminaren in den Bereichen „Recht und Tarif“, „Vertrieb“, „Personalwesen“ sowie „Und mehr“ anbieten zu können.*



### **Grundlagenseminar:**

#### **Das BAP-DGB-Tarifwerk und arbeitsrechtliche Grundlagen**

- 30.01.2019 in Düsseldorf-Ratingen
- 19.03.2019 in Stuttgart
- 27.02.2019 in Nürnberg
- 15.05.2019 in Hamburg

In dem ganztägigen Grundlagenseminar werden die wesentlichen tarifrechtlichen Themen der Zeitarbeitsbranche praxisnah und verständlich vorgestellt. Die Teilnehmer erhalten einen ersten Überblick zu den für ihren Arbeitsalltag relevanten Tarif- und Arbeitsrechtsthemen. Deren Anwendung in der betrieblichen Praxis wird schrittweise dargestellt sowie anhand konkreter Beispiele mit den Teilnehmern besprochen.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/DGB-Tarifwerk>

### **AÜG und Branchenzuschläge:**

#### **Die gesetzlichen und tariflichen Regelungen im Überblick**

- 22.01.2019 in Berlin
- 13.03.2019 in Frankfurt/a.M.
- 13.02.2019 in München
- 08.05.2019 in Leipzig

In dem sechsständigen Seminar liegt der Fokus auf den Auswirkungen für die Praxis, die mit den aktuellen Bestimmungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes (AÜG) einhergehen. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die Regelungen aus dem AÜG und den Branchenzuschlagstarifverträgen rechtskonform anwenden und welche „Klippen“ es zu beachten gilt.

Information und Anmeldung:

<http://www.bap-akademie.com/AUEG-Branchenzuschlaege>

Preisverhandlung  
Kundenbeziehungen  
**Vertrieb**  
Kundengewinnung  
Vertriebstraining  
Kundengespräche

### **Grundlagenseminar: Erfolgreicher Einstieg in den Vertrieb und die Telefonakquise**

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

- 03.04.2019 in Göttingen

Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf der Vorbereitung und Durchführung eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs sowohl am Telefon als auch beim Kunden vor Ort. Die Teilnehmer lernen effiziente und zielorientierte Gesprächstechniken kennen. Durch das Üben von verschiedenen Fragetechniken und den Umgang mit Einwänden erhalten die Teilnehmer Sicherheit, sodass sie lösungsorientierte Gespräche führen können und zu einem kompetenten Berater und Partner für ihre Kunden werden.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Vertrieb-Einstieg>

### **Vertrieb für Profis: Ein Update für Vertriebler**

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

- 19.03.2019 in Köln

Als erfahrene Vertriebler können die Seminarteilnehmer einen Abgleich machen, wie zeitgemäß sie sich auf dem Markt bewegen. Neueste Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie werden in dem Tagesseminar vorgestellt, um den Teilnehmern Möglichkeiten aufzuzeigen, das eigene Verkaufsverhalten zu optimieren und an Überzeugungskraft zu gewinnen. Sie erfahren, wie sie Kundenpotenziale effektiv ausschöpfen können, indem sie beispielsweise mit hoher Überzeugungskraft – auf der Analyse des Kunden basierend – argumentieren.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Vertriebsprofi>

**Online-Seminar:**

**Netzwerken erfolgreich für den Vertrieb nutzen**



- 26.03.2019, 10:30 - 11:30 Uhr

Kaltakquise war Vertrieb 1.0, aber schon immer hatten Empfehlungen auch im Vertrieb eine besondere Bedeutung. Vertrieb 2.0 über Netzwerke garantiert Nachhaltigkeit, Win/Win und Spaß im Kundenkontakt. In diesem Online-Seminar erfahren die Teilnehmer mehr darüber, wie Aufträge über Netzwerkkontakte vergeben werden, was Netzwerk(en) bedeutet und welche Besonderheiten dabei zu beachten sind. Online-Netzwerke können das Anbahnen von Kontakten vereinfachen. Am Beispiel von XING wird gezeigt, wie geeignete Ansprechpartner sowie Ziel-firmen gefunden werden können. Außerdem lernen die Teilnehmer, wie sie auf sich selbst bzw. ihr Unternehmen und ihre Ziele aufmerksam machen, so dass sie für potenzielle Kunden auffindbar und interessant sind.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Netzwerken>

**Online-Seminar:**

**Telefonakquise für die Neukundengewinnung nutzen**



- 07.03.2019, 10:30 - 11:30 Uhr

Die zentralen Fragen vor der Telefonakquise sind oftmals: „Wie fange ich das Gespräch überhaupt an?“, „Was sage ich, wenn mein Gesprächspartner keinen Bedarf hat?“ oder „Wie schaffe ich es, nicht zu nerven?“ In diesem Online-Seminar erhalten die Teilnehmer Antworten auf diese und weitere Fragen. Es werden auch Möglichkeiten aufgezeigt, wie mit Einwänden des potenziellen Kunden geschickt umgegangen werden kann.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Telefonakquise>

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



- 14.02.2019, 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.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Einwandbehandlung>

### **Online-Seminar: Der Abschluss – mit Verbindlichkeit zum Ziel**



- 09.04.2019, 10:30 - 11:30 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.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Abschluss>

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

### **Online-Seminar: Recruiting - Möglichkeiten einer zeitgemäßen Bewerberansprache**



- 26.02.2019, 10:30 - 11:45 Uhr

Das Recruiting über Social Media-Kanäle gehört heute schon für viele Personal-dienstleister 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.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Recruiting>

### **Online-Seminar: Recruiting – Wie Sie mit Social Media-Anzeigen Kandidaten gewinnen**



- 20.03.2019, 10:30 - 11:45 Uhr

In diesem Online-Seminar erhalten die Teilnehmer einen Einblick in die Erstellung von Social Media-Werbeanzeigen und lernen, wie sie durch eine perfekte Zielgruppenansprache (sogenanntes Targeting) ganz konkret latent Jobsuchende ansprechen können. Sie erleben live, wie eine Kampagne erstellt wird und Praxisbeispiele liefern Impulse, um das eigene Recruiting ergänzen und optimieren zu können.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Stellenanzeigen>

**Online-Seminar: Recruiting – Wie Sie  
mit Ihrer Karriere-Webseite überzeugen**



- 28.03.2019, 10:30 - 11:45 Uhr

Als die Visitenkarte eines Arbeitgebers ist die Karriere-Webseite Dreh- und Angelpunkt im Recruiting. Im Online-Seminar erfahren die Teilnehmer, was sie tun müssen, um Bewerber mit ihrer Karriere-Website zu überzeugen. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten die Seminarteilnehmer Anregungen und Hinweise für die Gestaltung ihrer Karriere-Webseite, die das Herzstück ihrer Personalgewinnungsaktivitäten ist und auch zukünftig bleiben wird.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Karrierewebseite>

**Online-Seminar: Recruiting – Wie Sie  
positive Kandidatenerlebnisse schaffen**



- 10.04.2019, 10:30 - 11:45 Uhr

Ein zeitgemäßes Recruiting nimmt Bezug auf die Bedürfnisse der Kandidaten und sichert so den eigenen Erfolg. Die Teilnehmer erfahren in diesem Online-Seminar aus welchen Komponenten die sogenannte Candidate Experience besteht und wie sie die Erfahrung der Kandidaten mit ihrem Unternehmen messen sowie gezielt verbessern können. Hierfür werden Anforderungen an Online- und Offline-Touchpoints betrachtet. Im Zusammenspiel mit dem Blick auf gelungene Praxisbeispiele und methodische Tipps lernen die Teilnehmer worauf sie achten sollten, um eine gute Candidate Experience zu bieten und so ihr Recruiting zukunftsfit aufzustellen.

Information und Anmeldung:

<http://www.bap-akademie.com/Web-Candidate-Experience>

**Online-Seminar: Recruiting – Wie Sie mit  
Active Sourcing Kandidaten finden und binden**



- 07.05.2019, 10:30 - 11:30 Uhr

Das Recruiting via Active Sourcing unter Einsatz der sogenannten Karrierenetze wie XING und LinkedIn ist bereits in vielen Unternehmen etabliert. Durch proaktive Suche und Ansprache von Kandidaten können begehrte Fach- und Führungskräfte gewonnen werden, die über die anzeigengestützte Bewerbersuche nicht erreichbar sind. Im Online-Seminar erfahren die Teilnehmer, wie Active Sourcing generell funktioniert und wie es am Beispiel von XING, dem größten Business-Netzwerk in Deutschland, konkret umgesetzt werden kann.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Active-Sourcing>

**Online-Seminar:  
Softwarelösungen für den Rekrutierungsprozess**



- 14.03.2019, 10:30 - 11:30 Uhr

In dem einstündigen Online-Seminar wird ein Überblick über diejenigen Faktoren, die die Einführung einer Bewerbermanagementlösung erfolgreich werden lassen, gegeben. Die Seminarteilnehmer gewinnen ein Verständnis für das Zusammenspiel von fachlichen Anforderungen und Anforderungsabdeckung durch verschiedene Systemlösungen und erfahren darüber hinaus, wie sie sich aus der Vielzahl an Leistungsangeboten das für sie und ihre Bedürfnisse passende auswählen und zur Einführung vorbereiten.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Recruiting-Software>



**Online-Seminar:**

**Mitarbeiterführung in der Arbeitswelt 4.0**



- 20.02.2019, 10:30 - 11:30 Uhr

Von sogenannten Zeiten des Umbruchs, der Arbeitswelt 4.0, dem Digitalen Wandel, einer sich grundlegend ändernden Arbeitswelt sowie den Generationen X, Y, Z ist heute viel zu lesen und zu hören. Was dies konkret für Personaldienstleistungsunternehmen bedeutet, mit welchen Herausforderungen Führungskräfte konfrontiert werden, aber auch welche Lösungsansätze es gibt, wird in diesem Online-Seminar im Überblick dargestellt. Den Teilnehmern werden neue Kriterien für eine erfolgreiche Führung vermittelt und sie erhalten Impulse für ihren Umgang mit Mitarbeitern, sodass ihnen eine gute Navigation als Führungskraft gelingen kann.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-MA-Fuehrung>

**Online-Seminar:**

**Erfolgreiche Führung von Zeitarbeitnehmern**



- 02.04.2019, 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.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-ZAN-fuehren>

**Online-Seminar:**  
**Teamführung – Vertrauensbildung in vier Schritten**



- 16.04.2019, 10:30 - 11:30 Uhr

Die Erwartungen der sogenannten Generationen X und Y an ihre Führungskräfte sowie der Umgang im Team haben sich im Vergleich zu früheren Generationen geändert. Wertschätzung und Vertrauen haben an Bedeutung gewonnen. In diesem einstündigen Online-Seminar erfahren die Teilnehmer, welche Rolle Vertrauen in der modernen Führung spielt, wie es aufgebaut und mit welchen Methoden Vertrauen langfristig erhalten werden kann. Welchen Anteil sie selbst an der Vertrauensbildung im Team haben und welche Vorteile dieser Führungsstil für sie bietet, wissen die Teilnehmer am Ende dieses Online-Seminars.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Web-Teamfuehrung>

**Führungstraining:**  
**Vom Mitarbeiter zur Führungskraft**



- 09.05.2019 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 Seminartages über einen Werkzeugkoffer verfügen, den sie zur Wahrnehmung ihrer neuen Führungsrolle nutzen können.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Fuehrungstraining>

**Führungskräfteseminar:  
Psychologie der Mitarbeiterführung**

- 04.06.2019 in Nürnberg

Im Seminar werden wirkungsvolle Führungstechniken und Erkenntnisse aus der Psychologie vermittelt. Die Teilnehmer erhalten wichtige psychologische Informationen, die ihnen besonders in schwierigen Situationen helfen, Hintergründe zu durchschauen und angemessen reagieren zu können. Denn bei allen neuen Trends und Entwicklungen ist für die erfolgreiche Mitarbeiterführung eines wichtig: Es gilt die menschlichen Verhaltensmuster zu verstehen, die sich im unterschiedlichen Agieren und Reagieren der einzelnen Mitarbeiter widerspiegeln.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Psychologie-Fuehrung>

**Mitarbeiterführung:  
Authentisch führen als weibliche Führungskraft**

- 11.04.2019 in Frankfurt am Main

Führungskräfte müssen unterschiedliche Erwartungen „managen“ – die der Mitarbeiter, die der nächsten Vorgesetzten und die eigenen. Diese Triade gilt es, souverän zu meistern. Dabei begegnen Frauen anderen Schwierigkeiten als Männer. In dem Seminar werden den Teilnehmerinnen die Zusammenhänge dieser Mechanismen verdeutlicht, so dass sie Verständnis für die eigenen inneren wie äußeren Herausforderungen entwickeln, denen sie als weibliche Führungskraft begegnen. Außerdem lernen sie, wie sie sich in ihrer Position behaupten, dabei authentisch bleiben und souverän führen können – entsprechend dem „eigenen Stil“. Ziel ist es, dass die Teilnehmerinnen nach dem Seminar ihre eigenen Stärken verstehen und gezielt als Führungskraft einsetzen.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Weibliche-Fuehrungskraft>

**Mitarbeiterführung: Zeitarbeitnehmer unter schwierigen Rahmenbedingungen motivieren**

- 16.05.2019 in Berlin

Die Arbeitsorganisation der Arbeitnehmerüberlassung (das sogenannte Dreiecksverhältnis) und seit Oktober 2018 insbesondere die Regelungen zur Höchstüberlassungsdauer stellen Personaldisponenten vor Herausforderungen bei der Mitarbeiterführung. Im Vordergrund dieses Seminars stehen praktische Übungen, die den direkten Bezug zum Führungsalltag in der Zeitarbeit herstellen. Die Teilnehmer erfahren unter anderem, wie sie als Führungskraft einem Mitarbeiter negative Nachrichten, beispielsweise Kritik oder einen bevorstehenden Wechsel des Einsatzortes, überbringen und dabei trotzdem wertschätzend und motivierend kommunizieren können. Auch Tipps für den Umgang mit unzufriedenen und wenig motivierten Mitarbeitern erhalten die Teilnehmer, sodass sie am Ende des Semintages über praxiserprobte Instrumente für ihren Alltag als Führungskraft verfügen.

Information und Anmeldung: <http://www.bap-akademie.com/Mitarbeiterfuehrung-ZAN>

Unternehmenserfolg  
Presse und Öffentlichkeitsarbeit

**Und  
mehr**

Berufsabschlüsse  
Netzwerken und  
Social Media

### **Online-Seminar: Interkulturelle Kompetenz für eine erfolgreiche Kommunikation nutzen**



- 21.02.2018, 10:30 - 11:30 Uhr

Personalengpässe führen in der Personaldienstleistungsbranche dazu, dass nicht mehr alle Kundenanfragen erfüllt werden können. Um der wachsenden Nachfrage nach Personal nachzukommen, werden zunehmend Geflüchtete beschäftigt. Gleichzeitig werden auch die Kunden hinsichtlich ihrer eigenen Mitarbeiter internationaler. Und so haben auch die Ansprechpartner beim Kunden nicht selten einen anderen kulturellen Hintergrund als der Personaldisponent oder der Vertriebsmitarbeiter. In diesem einstündigen Online-Seminar lernen die Teilnehmer wichtige Aspekte kennen, durch die sich Kulturen unterscheiden. Sie erfahren, wie sich Hürden in der interkulturellen Kommunikation erkennen lassen und wie mit diesen umgegangen werden sollte, damit Kommunikation und Zusammenarbeit gut gelingen können.

Information und Anmeldung:

<http://www.bap-akademie.com/Web-Interkulturelle-Kompetenz>