

Seminarangebot der BAP Akademie

1. Halbjahr 2018

AÜG
Arbeitsrecht
Tarifrecht
**Recht
und Tarif**
DGS-Tarifwerk
Branchenausschläge
Equal-Pay

Preisverhandlung
Kundenbeziehungen
Vertrieb
Kundengewinnung
Vertriebsstrategie
Kundengespräche

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

Unternehmenserfolg
Presse und Öffentlichkeitsarbeit
**Und
mehr**
Berufskontakte
Netzwerke 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 erneut mit der Edgar Schröder® Akademie der Zeitarbeit, um den BAP-Mitgliedern weiterhin ein breites Spektrum an Seminaren in den Bereichen „Recht und Tarif“, „Vertrieb“, „Personalwesen“ sowie „Und mehr“ anbieten zu können.

Zu juristischen Themen werden zusätzliche Online-Seminare der aktuellen Situation entsprechend und bedarfsbezogen angeboten. Die Termine werden zum gegebenen Zeitpunkt veröffentlicht.



Einführungsseminar:

Das BAP-DGB-Tarifwerk und arbeitsrechtliche Grundlagen

- 16.01.2018 in Berlin
- 27.02.2018 in Nürnberg
- 22.03.2018 in Frankfurt/M.
- 25.04.2017 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.

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

AÜG und Branchenzuschläge:

Die gesetzlichen und tariflichen Neuregelungen im Überblick

- 30.01.2018 in Düsseldorf
- 15.02.2018 in Hamburg
- 14.03.2018 in Stuttgart
- 10.04.2017 in Leipzig

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.

Information und Anmeldung:

<http://www.bap-akademie.com/Rechtliche-Neuregelungen>

Datenschutz: Gesetzliche Vorgaben im Unternehmensalltag angemessen erfüllen

13.03.2018 in Berlin

- 12.06.2018 in Düsseldorf

Durch die neue europäische Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) wird das Bundesdatenschutzgesetz abgelöst. Bis zum 25. Mai 2018 müssen alle Anforderungen der DS-GVO umgesetzt sein. In vielen Unternehmen herrscht daher Unsicherheit, in welchem Ausmaß Änderungen vorzunehmen sind. Vieles bleibt bestehen, manches – wie neue Begrifflichkeiten – kommt hinzu. Die Einhaltung der immer komplexer werdenden gesetzlichen Vorgaben stellt Unternehmen vor enorme Herausforderungen. In diesem Seminar wird ein Überblick über den Schutz personenbezogener Daten gegeben. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die gesetzlichen Vorgaben erfüllen können. Welche Maßnahmen sofort umgesetzt werden sollten, wird anhand von Praxisbeispielen anschaulich erklärt.

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

Auslandsentsendung: Das Rüstzeug für den grenzüberschreitenden Einsatz

- 06.06.2018 in Berlin

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.

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



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.

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

Telefonakquise:

Mit Köpfchen und Freude zu mehr Erfolg

- 18.04.2018 in Stuttgart

Die telefonische Neukundengewinnung ist eine der „Königdisziplinen“ 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.

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

**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.

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

**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.

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

**Online-Seminar: Vertrauensaufbau und
Bedarfsermittlung – der erste Eindruck zählt**



- 23.01.2018, 10:30 - 11:30 Uhr

Der erste Eindruck geschieht immer unbewusst und in Sekundenschnelle. Es ist die Entscheidung darüber, ob man jemanden sympathisch oder unsympathisch findet. Der erste Eindruck stellt die Weichen und bestimmt die weitere Entwicklung der Beziehung zum Kunden, denn Vertrauen muss aufgebaut werden. Die Teilnehmer lernen, eine glaubwürdige Beziehung zum Kunden aufzubauen, und wie Kunden Vertrauen zu ihnen und ihrer Dienstleistung entwickeln.

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

**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.

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

**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.

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

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



- 06.06.2018, 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>

Mitarbeitergewinnung und aktive Platzierung: Wichtige Bausteine für den Unternehmenserfolg

- 07.06.2018 in Leipzig

Qualifizierte und geeignete Mitarbeiter zu gewinnen ist eine der großen Herausforderungen auch in der Personaldienstleistungsbranche. In dem Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sie passende Maßnahmen erarbeiten können, um erfolgreich Bewerber zu gewinnen und langfristig an ihr Unternehmen zu binden. Es werden Strategien im Umgang mit Interessenten und Bewerbern vorgestellt und Anregungen für die aktive Platzierung von TOP-Bewerbern bei Interessenten und Kunden gegeben.

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

Mitarbeiterführung: Zeitarbeitnehmer erfolgreich führen

- 05.06.2018 in Erfurt

Die Arbeitsorganisation der Arbeitnehmerüberlassung (das sogenannte Dreiecksverhältnis) stellt Personaldisponenten vor Herausforderungen bei der Mitarbeiterführung. Im Seminar werden die Besonderheiten bei der Führung von Zeitarbeitnehmern dargestellt. Im Vordergrund stehen dabei praktische Übungen, die den direkten Bezug zum Führungsalltag in der Zeitarbeit herstellen. Am Ende des Semintages verfügen die Teilnehmer über praxiserprobte Instrumente, die sie zur Wahrnehmung ihrer Führungsrolle im Niederlassungsgeschäft anwenden können.

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

**Führungstraining:
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft**



- 27.02.2018 in Hannover

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.

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

**Führungskräfteseminar:
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

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

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.

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