



Seminar

Erfolgsfaktor Qualität: Neue Strategien für die Immobilienvermittlung

[Preis](#)
[Details](#)

Anmelde-Nr.

ST24-00828

Termin

11.09.2024 - 13.09.2024

2.080,00 €

Bronze 1.976,00 €

Silber 1.934,40 €

Gold 1.872,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
LeiterInnen im
Immobiliengeschäft,
SpezialistInnen im
Immobiliengeschäft,
ImmobilienvermittlerInnen,
BaufinanziererInnen mit
Immobilienvermittlungsaufgabe
n

Was unterscheidet eine/n guten
MaklerIn von einem/r sehr
guten? Wie ist die
Immobilienvermittlung"r sich
aktuell ändernden

Marktsituation

erfolgreich positionieren?

Ganz klar, das absolute

Bekenntnis zum

Qualitätsversprechen Ihrer

Dienstleistung! Überzeugen Sie

EigentümerInnen von der

Qualität Ihres Angebots und

machen Sie aus

PrivatverkäuferInnen

begeisterte KundInnen. Als

aktiver Immobilienmakler

erhalten Sie diesem dreitägigen

Praxis-Seminar das notwendige

Rüstzeug.

Wir beraten Sie gerne.



Christian Malm

B.A.

Experte für Banksteuerung, Risikomanagement und Treasury

[+49 2602 14-178](tel:+49260214178)

christian.malm@adg-campus.de

Beschreibung

Wie bestehen "r „Zeitenwende“?

Dass sich der Immobilienmarkt verändert ist deutlich spürbar. Steigende Zinsen, Inflation und rückläufige Bautätigkeit - der Immobilienboom der vergangenen Jahre scheint zu Ende. Was bedeutet das für das Vermittlungsgeschäft? Was müssen Sie als ImmobilienberaterIn "r Genossenschaftsbank jetzt anders machen, "ch weiterhin erfolgreich "in? Nach "elen Jahren Verkäufermarkt ist das nicht einfach. Wenn aus Verteilen wieder richtiger Vertrieb wird, fordert das mehr als nur Umdenken.

In kaum einem anderen Bereich der Produktpalette einer Bank ist der Slogan "Bekanntheit schafft Vertrauen" "utlich sichtbar. So nehmen Außendarstellung, Vertriebskonzept und Marketing-Selbstverständnis einen breiten Raum auf dem Weg zum Erfolg ein - bis hin zur lokalen Marktführerschaft. Gerade jetzt ist der

Erfolgsfaktor Qualität: Die Bank muss die privaten VerkäuferInnen von ihrem professionellen Leistungsangebot überzeugen – und nun auch wieder bei KäuferInnen punkten! Sie muss sich deutlich von der Masse der AnbieterInnen und Angebote abheben und Kompetenz erlebbar machen.

Hinweise:

- Dieses Seminar ist zugleich optionaler Bestandteil der Qualifizierung „SpezialberaterIn ImmobilienvermittlerIn ADG“ (ST23-00458).
- Bei Besuch dieser Veranstaltung bestätigen wir Ihnen 15 Zeitstunden Schulungsdauer zur Nachweisführung im Rahmen der Fortbildungsverpflichtung gem. MaBV.

Inhalte

Turnaround am Immobilienmarkt – was ist'n?

Akquisition

Mit welcher Strategie ins Einkaufsgespräch?

Welcher Auftrag für welchen Markt?

Wie punkte ich im Einkaufsgespräch?

Welcher Preis ist jetzt der richtige: Marktanalyse und Kundenverhalten

Vertrieb

Das leidige Thema: Interessent oder Käufer?

Den Kunden qualifizieren: Beratungstermin, Besichtigung oder Exposé?

Immobilienwerbung: Fakten, Emotionen und das besondere Etwas

Exposé: Erfolgsschlüssel oder bloß Papier?

Die Besichtigung: Immobilien begreifbar machen und den Kunden begeistern

Aftersales-Service: Immobilien vermitteln ist mehr!

Empfehlungsmanagement und Qualitätskontrolle

Die digitale Welt nutzen: Bewertungsportale und Empfehlungsmarketing

Wie werden Kunden zu Multiplikatoren?

Rechtliche Aspekte

Vorgaben wie EnEV 2014, Geldwäschegesetz, Fernabsatz und Provisionsteilung"r Praxis umsetzen

Haftungsfragen: Grenzbereiche sicher parieren

Wettbewerbsrecht: Ohne Abmahnung erfolgreich im Internet und"r Zeitung präsentieren

Nutzen

Erfahren Sie"serer Veranstaltung, wie Sie den neuen Herausforderungen des Marktes bestehen, marktgerecht Aufträge akquirieren und erfolgreich Käufer finden.

Sie lernen bekannte, neue und alternative Akquisitionsstrategien und Vermarktungsideen für die sofortige Umsetzung im Tagesgeschäft kennen.

Sie überprüfen die eigene, vielleicht schon seit Jahren erfolgreich praktizierte Vorgehensweise im Tagesgeschäft - mit dem Ziel, diese in Nuancen oder auch fundamental"rändern und damit"timieren.

Sie profitieren von greifbaren Praxisbeispielen

Sie können die Chance nutzen, sich mit den TeilnehmerInnen und dem Dozenten über Ihre Erfahrungen austauschen.

Dozenten

Erfahrene ExpertInnen und PraktikerInnen
