



12. Zertifizierte/r LeiterIn Immobilienvermittlung und -vermarktung ADG

Buchungsnummer

RT0222-013

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte im Immobilienvermittlungsgeschäft, BereichsleiterInnen Immobilien, LeiterInnen Privatkunden mit Führungsaufgaben im Immobiliengeschäft

Die Immobilienvermittlung ist heute für viele Banken ein unverzichtbarer direkter Ertragsfaktor und zudem Lead-Generator für die Baufinanzierung. Sie sind schon mit mehreren MaklerInnen in der Region aktiv und möchten Ihre Strukturen professionalisieren? Nutzen Sie unsere Qualifizierung zum „Leiter Immobilienvermittlung ADG“ und legen Sie den Grundstein für ein maximal erfolgreiches Geschäft!

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

5,00

Termin

21.11.2022 - 28.02.2023

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

2.350,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

2.940,00 €

Bitte beachten Sie – Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

Beschreibung

Immobilienvermittlung: Entscheidendes Element in der Wertschöpfungskette „Immobilie“!

Alternative Vertriebsstrukturen mit großen Möglichkeiten zum Cross-Selling, aber auch Märkte mit kritischem Kundenverhalten: Das Immobilienvermittlungsgeschäft ist mit dem normalen Bankgeschäft nicht zu vergleichen. Ihnen als Führungskraft fällt daher eine besonders sensible Funktion zu: Sie müssen die Besonderheiten des Makelns kennen, das Geschäftsfeld in den Bankvertrieb integrieren, das operative Geschäft steuern und so die Immobilienvermittlung für Ihre Bank als Plattform für die Kerngeschäftsfelder auszubilden.

Inhalte

- Strategische Positionierung im Immobilienvermittlungsgeschäft
 - Tätigkeitsfelder und Aufgaben der Bankenimmobilienvermittlung
 - Positionierung und Marketingstrategie, Ausbau von Marktpotenzialen
 - Möglichkeiten der Schnittstellengestaltung zur Bankenwertschöpfungskette
 - Organisationsstruktur Controlling und Personalmanagement in der Immobilienvermittlung
- Alternativgeschäftsmodele: Outsourcing, Kooperationen/Handelsvertreter
- Juristische Rahmenbedingungen: Maklervertragsrecht, Provisionssicherung, Schadenersatz, Haftungsfragen

Ihre Termine im Überblick:

ST0222-129 | 12. Zertifizierter Leiter Immobilienvermittlung und -vermarktung ADG, Baustein 1

21.11. - 24.11.2022

Seminar

ST0222-130 | 12. Zertifizierter Leiter Immobilienvermittlung und -vermarktung ADG, Prüfung

28.02.2023

Seminar

Nutzen

Ihr Nutzen als TeilnehmerIn:

- Sie profitieren von dem regen Austausch mit Ihren TeilnehmerkollegInnen und erhalten eine Einschätzung über die Positionierung Ihres Hauses im Vergleich zu anderen TeilnehmerInnen.
- Sie erarbeiten praxisorientierte Konzeptionen zur optimalen Integration der Immobilienvermittlung in den Gesamtbankvertrieb und erkennen die wesentlichen Schnittstellen im Bankbetrieb.
- Sie werden für die besonderen Image- und Kulturfragen des Makelns sensibilisiert und lernen so, strategische Entscheidungen in diesem Marktsegment zu treffen.
- Sie erhalten Anleitungen, um die Immobilienvermittlung Ihrer Bank am Markt zu positionieren, eine individuelle Marketingstrategie zu gestalten und durch zielorientiertes Controlling die Prozessabläufe und damit den Erfolg zu steuern.
- Sie erhalten die wesentlichen Elemente der juristischen Grundlagen des Immobilienvermittlungsgeschäfts vermittelt, und Sie sind so in der Lage, Haftungsrisiken zu lenken.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihre Führungskraft wird in die Lage versetzt, eine erfolgsorientierte Marktstrategie für das operative Geschäft zu gestalten und qualifizierte Konzeptionen zur Integration der Immobilienvermittlung in den Gesamtbankvertrieb zu erstellen.
- Durch optimale Schnittstellengestaltung und Verzahnung Ihres Immobiliengeschäfts erschließen sich Ihnen neue Ertragspotenziale.

Dozenten

Dirk Roßkopf, Volksbank BraWo Immobilien GmbH

Dirk Roßkopf besitzt langjährige Erfahrung im Bank-Immobiliengeschäft. Seine Workshops leben von der Vertriebsorientierung aus dem praktischen Tagesgeschäft der Immobilienvermittlung. Dirk Roßkopf präsentiert ausschließlich Akquisitions- und Vertriebsansätze, die er bereits selbst in der Praxis erprobt hat.

Kai-Peter Breiholdt, Breiholdt Rechtsanwälte

Kai-Peter Breiholdt ist Gründungspartner der auf Immobilienrecht spezialisierten Kanzlei Breiholdt und Partner. Er berät vor allem im WEG- und Maklerrecht. Daneben leitet er die Ombudsstelle Immobilien von IVD und VPB. Autor von zahlreichen Fachpublikationen.