



Erfolgsfaktor Qualität: Neue Strategien für die Immobilienvermittlung

Buchungsnummer
ST0222-123

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**LeiterInnen im Immobiliengeschäft, SpezialistInnen im Immobiliengeschäft,
ImmobilienvermittlerInnen, BaufinanziererInnen mit Immobilienvermittlungsaufgaben**

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

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"esem dreitägigen
Praxis-Seminar das notwendige
Rüstzeug.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

14.09.2022 - 16.09.2022

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.865,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Wie bestanden in der "Zeitenwende"?

Das 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 Immobilienberater in der Genossenschaftsbank jetzt anders machen, um weiterhin erfolgreich zu sein? Nach mehreren 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" so deutlich 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 Verkäufer von ihrem professionellen Leistungsangebot überzeugen – und nun auch wieder beim Käufer punkten! Sie muss sich deutlich von der Masse der Anbieter und Angebote abheben und Kompetenz für den Kunden erlebbar machen.

Hinweise:

- Dieses Seminar ist zugleich optionaler Bestandteil der Qualifizierung „SpezialberaterIn ImmobilienvermittlerIn ADG“ (ST0222-128).
- Bei Besuch dieser Veranstaltung bestätigen wir Ihnen 15 Zeitstunden Schulungsdauer zur Nachweisführung im Rahmen der Fortbildungsverpflichtung gem. MaBV.

Inhalte

- Turnaround am Immobilienmarkt – was ist das?
- 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 in Praxis umsetzen
- Haftungsfragen: Grenzbereiche sicher parieren
- Wettbewerbsrecht: Ohne Abmahnung erfolgreich im Internet und in Zeitung präsentieren

Nutzen

- Erfahren Sie in dieser 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 zu ändern und damit zu optimieren.
- 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