



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

13. Zertifizierte/r Leiter/-in Immobilienvermittlung und -
vermarktung ADG

Preis
Details

Anmelde-Nr.

RT23-00033

Termin

06.11.2023 - 08.02.2024

3.350,00 €

Bronze 3.015,00 €

Silber 3.015,00 €

Die Immobilienvermittlung ist heute für viele Banken ein unverzichtbarer, direkter Ertragsfaktor und zudem Lead-Generator für die Baufinanzierung. Sie sind schon mit mehreren Makler"r Region aktiv und möchten Ihre Strukturen professionalisieren? Nutzen Sie unsere Qualifizierung zum/zur „Leiter/-in Immobilienvermittlung ADG“ und legen Sie den Grundstein

für ein maximal erfolgreiches Geschäft!

Wir beraten Sie gerne.



Christian Malm

B. A.

Experte für Banksteuerung, Risikomanagement und Treasury

Tel.: [+49 2602 14-112](tel:+49260214112)

christian.malm@adg-campus.de

Beschreibung

Immobilienvermittlung: Entscheidendes Element 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 vergleichbar.

Ihnen als Führungskraft fällt daher eine besonders sensible Funktion zu: Sie müssen die Besonderheiten des Makelns kennen, das Geschäftsfeld mit dem Bankvertrieb integrieren, das operative Geschäft steuern und die Immobilienvermittlung für Ihre Bank als Plattform für die Kerngeschäftsfelder auszubilden.

Voraussetzung für den abschließenden Erwerb des Titels „Zertifizierte/r Leiter/-in Immobilienvermittlung und -vermarktung ADG“ ist die erfolgreiche Teilnahme an unserer [Führungskompetenz-Formate](#) oder eine vergleichbare Qualifizierung.

Inhalte

- Strategische Positionierung im Immobilienvermittlungsgeschäft
 - Tätigkeitsfelder und Aufgaben der Bankenimmobilienvermittlung
 - Operative Strukturen einer modernen Banken-Immobilienvermittlung

- Marketingstrategie, Ausbau von Marktpotenzialen
- Möglichkeiten der Schnittstellengestaltung zur Bankenwertschöpfungskette
- Organisationsstruktur, Controlling und Personalmanagement
- Integration's Bankenumfeld, alternative Organisationsstrukturen
- Juristische Rahmenbedingungen: Maklervertragsrecht, Provisionssicherung, Schadenersatz, Haftungsfragen

Ihre Termine im Überblick:

ST23-00333 | 13. Zertifizierter Leiter/-in Immobilienvermittlung und -vermarktung ADG, Baustein

06.11.2023 - 09.11.2023

Seminar

ST23-00334 | 13. Zertifizierter Leiter/-in Immobilienvermittlung und -vermarktung ADG, Prüfung

08.02.2024

Seminar

Voraussetzung für den abschließenden Erwerb des Titels „Zertifizierte/r Leiter/-in Immobilienvermittlung und -vermarktung ADG“ ist die erfolgreiche Teilnahme an unserer [Führungskompetenz-Formate](#) oder eine vergleichbare Qualifizierung.

Nutzen

Ihr Nutzen als Teilnehmer:

- Sie profitieren von dem regen Austausch mit Ihren Kollegen und erhalten eine Einschätzung über die Positionierung Ihres Unternehmens im Vergleich zu anderen Häusern.
- 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 Ihrem Marktsegment zu treffen.
- Sie erhalten Anleitungen, wie Sie die Immobilienvermittlung Ihrer Bank am Markt positionieren, eine individuelle Marketingstrategie entwickeln und durch zielorientiertes Controlling die Prozessabläufe und damit den Erfolg sichern.
- Sie erhalten die wesentlichen Elemente der juristischen Grundlagen des Immobilienvermittlungsgeschäfts vermittelt, und Sie sind in der Lage, Haftungsrisiken zu erkennen.

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 entwickeln.
- 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 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.
