



## Erfolgsfaktor Qualität: Neue Strategien für die Immobilienvermittlung

Buchungsnummer  
**ST0221-075**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**LeiterIn im Immobiliengeschäft, SpezialistInnen im Immobiliengeschäft, ImmobilienvermittlerIn, BaufinanziererIn mit Immobilienvermittlungsaufgaben**

Was unterscheidet eine/n gute/n MaklerIn von einem/einer sehr guten? Ganz klar, das absolute Bekenntnis zum Qualitätsversprechen der eigenen Leistung! Überzeugen Sie EigentümerInnen gekonnt

von Ihrem Angebot und  
machen Sie geneigte  
PrivatverkäuferInnen"geisterten  
KundInnen. Das nötige  
Rüstzeug erhalten Sie als  
bereits aktive/r  
ImmobilienmaklerIn"esem  
dreitägigen Praxis-Seminar.

Veranstaltungsart

**Seminar**

Termin

**15.09.2021 - 17.09.2021**

Preis

**1.800,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

**Beschreibung**

## Wie findet das Haus seine/n KäuferIn?

Immobilienvermittlung ist ein stark umkämpfter Markt. Während kleine AnbieterInnen mit Dumping-Konditionen und reißerischen Versprechen punkten wollen, setzen Genossenschaftsbanken auf andere Stärken: Vertrauen, beste Kontakte vor Ort, Qualität und klar definierte Dienstleistungen. Dazu gilt es, aktuell viele neue Regelungen"achten, die das Geschäft nicht einfacher machen - allen voran die gesetzliche Neuregelung der MaklerInprovision.

In kaum einem anderen Bereich der Produktpalette einer Bank ist der Slogan „Bekanntheit schafft Vertrauen“ so deutlich spürbar. Damit nehmen Außendarstellung, Vertriebskonzeption und Marketingelbstverständnis großen Raum auf dem Weg zum Erfolg ein – bis hin zur lokalen Marktführerschaft.

Gerade in aktuellen Marktgeschehen zählt der Erfolgsfaktor Qualität: Die Bank muss PrivatverkäuferInnen von ihrem professionellen Leistungsangebot überzeugen. Sie muss sich spürbar von der Masse der Anbieter und Angebote abheben und Kompetenz für KundInnen erlebbar machen.

## **Inhalte**

### Aktuelle Trends in der Immobilienvermittlung

- Ein neues Selbstverständnis: MaklerIn oder DienstleisterIn?
- Vorgaben wie EnEV 2014, Geldwäschegesetz, Fernabsatz und Provisionsteilung in der Praxis umsetzen
- Die digitale Welt nutzen: Bewertungsportale und Empfehlungsmarketing

### Akquisition

- Mit welcher Strategie ins Einkaufsgespräch?
- Welcher Auftrag für welchen Markt?
- Wie punkte ich im Einkaufsgespräch?

### Vertrieb

- Das leidige Thema: InteressentIn oder KäuferIn?
- KundInnen qualifizieren: Beratungstermin, Besichtigung oder Exposé?
- Immobilienwerbung: Fakten, Emotionen und das besondere Etwas
- Exposé: Erfolgsschlüssel oder bloß Papier?
- Die Besichtigung: Immobilien begreifbar machen und KundInnen begeistern
- Aftersales-Service: Immobilien vermitteln ist mehr!

### Empfehlungsmanagement und Controlling

- Wie werden KundInnen zu MultiplikatorInnen?
- Welche Kennzahlen sind wirklich wichtig?
- Wie analysiere ich den wirtschaftlichen Vertriebserfolg kompakt?

### Rechtliche Aspekte

- Haftungsfragen: Grenzbereiche sicher parieren
- Vertragsrecht: Wie werden Maklerverträge wirklich wasserdicht?
- Wettbewerbsrecht: Ohne Abmahnung erfolgreich im Internet und in der Zeitung präsentieren

## **Nutzen**

- Sie lernen bekannte, neue und alternative Akquisitionstrategien 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 verändern und damit zu optimieren.
- Sie gewinnen Rückenwind für Ihre kommenden Akquisitions- und Verkaufsgespräche.
- Sie profitieren von greifbaren Praxisbeispielen und können die Chance nutzen, sich mit den TeilnehmerInnen und dem Dozenten über Ihre Erfahrungen auszutauschen.

## **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 seiner Praxis erprobt hat.