



Perfektes Backoffice"r Immobilienvermittlung

Buchungsnummer
ST23-00450

Diese Veranstaltung richtet sich an:
SpezialistInnen"r Immobilienvermittlung, Assistenz mit Backoffice-Aufgaben

Ein erfolgreicher
Immobilienvertrieb lebt nicht
nur von den MaklernInnen! Der
Wert eines perfekt
organisierten und professionell
besetzten Backoffice sollte
nicht unterschätzt werden.
Besuchen Sie unser zweitägiges

Seminar unter der Leitung eines erfahrenen Praktikers und Experten und werden Sie "fit" für die Vertriebsunterstützung"r Immobilienvermittlung.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

26.01.2023 - 27.01.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.430,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Perfekt im Hintergrund und sicher im Kundenkontakt!

Der Immobilienvertrieb punktet mit Beratungskompetenz, Vertriebsstärke und zuvorkommender Kundenorientierung. Basis und Stütze für diesen Erfolg ist eine starke Unterstützung im Backoffice. Dabei geht" weit mehr als nur um Korrespondenz, Telefonate und die Bewirtung von Gästen: Zeitmanagement für den Außendienst, Kreativität bei Werbemaßnahmen und eine Vielzahl typischer Makleraufgaben rund um Nachweis und Vermittlung machen den Job komplex, aber auch einmalig interessant.

Ganz besonders wichtig: Der Assistent ist oft der erste Ansprechpartner für den Immobilienkunden. Den richtigen Weg zu finden, das Gespräch mit Verkäufer und Käufer zum Erfolg zu führen, ist die hohe Kunst im Backoffice einer Immobilienvermittlung. Um die Weichen für eine langfristige und positive Kundenbindung zu stellen, braucht es die richtige Einstellung, Know-how und ein gewisses Gespür für den Kunden und das Geschäft der Immobilienvermittlung.

Inhalte

Überblick über den Ablauf einer Immobilienvermittlung im Bank

- Wie funktioniert die Immobilienvermittlung in der Praxis, welche die Schwerpunkte?
- Welche Aufgaben und Tätigkeitsfelder im Backoffice einer Immobilienvermittlung gibt es?
- Was sind die besonderen Herausforderungen in einem Immobilienbüro?

Kompetente Unterstützung im Maklergeschäft

- Welchen Mehrwert kann das Backoffice leisten, den Makler zielorientiert unterstützen?
- Wie unterstütze ich aktiv den Akquisitionsprozess?
- Wie betreue ich AuftraggeberInnen kompetent?
- Welche Möglichkeiten bietet mir der Erstkontakt mit KaufinteressentInnen?
- Wie gestalte ich ein Verkaufsexposé und setze es zielgerichtet ein?
- Wie gestalte ich wirkungsvolle Anzeigen in Printmedien und im Internet?
- Welche Marketingmaßnahmen stehen zur Verfügung?
- Wie wird der Notartermin optimal vorbereitet?

Maklersoftware als Vertriebsmotor

- Wie gehe ich mit Kundendaten um und was ist bei der Nachweisführung wichtig?
- Wie unterstützt die Software den Vertrieb?
- Die richtigen KundInnen finden: InteressentInnen richtig selektieren

Souverän und zuvorkommend persönlichen Kundenkontakt

- Das professionelle Erstgespräch: KundInnen ein gutes Gefühl geben
- Qualifizierte Fragetechnik: Erkennen was der/die KundIn wirklich will?
- Der richtige Weg: Präsentationen und Beratung zuverlässig planen

Nutzen

- Sie erhalten einen praxisnahen Überblick über die Aufgaben im Backoffice einer Bankenimmobilienvermittlung, inklusive zahlreicher Vertiefungselemente spezifischer Fachthemen.
- Sie lernen die wesentlichen Elemente der Immobilienvermittlung kennen - aus theoretischer und vor allem aus praktischer Sicht.
- Sie erhalten das Handwerkszeug, um MaklerInnen"r Auftragsakquise und im Vertrieb kompetent"terstützen - dank konkreter Praxisbeispiele können Sie"fort im Tagesgeschäft einsetzen.

Dozenten

Dirk Roßkopf, Volksbank BraWo Immobilien GmbH

Dirk Roßkopf verfügt über langjährige Erfahrung im Bank-Immobiliengeschäft. Seine Workshops leben von der Vertriebsorientierung aus dem praktischen Tagesgeschäft der Immobilienvermittlung. Dirk Roßkopf stellt ausschließlich Akquisitions- und Verkaufsansätze vor, die"lbst bereits"r Praxis erprobt hat.