



Mein neuer Job: ImmobilienmaklerIn in der Bank

Buchungsnummer

ST23-00451

Diese Veranstaltung richtet sich an:

ImmobilienvermittlerInnen, SpezialistInnen im Immobiliengeschäft, BaufinanziererInnen mit Immobilienvermittlungsaufgaben

Sie haben als ImmobilienmaklerIn in der Bank begonnen (oder stehen kurz davor) und möchten sich auf die richtige fachliche Höhe bringen? Lernen Sie die Besonderheiten der Immobilienvermittlung im Kontext der Bank kennen und profitieren Sie direkt vom Erfahrungsschatz unseres Praktikers und ausgewiesenen Experten Dirk Roßkopf.

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

3

Termin

01.03.2023 - 03.03.2023

Preis für Mitglieder des Fördervereins

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

1.818,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

2.020,00 €

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

Beschreibung

Erfolgreich Immobilien vermitteln – von Anfang an!

Eigentlich ist Makeln ganz einfach: Man muss nur die richtige Immobilie zum richtigen Käufer bringen...

Doch die tatsächlichen Anforderungen und Aufgaben der Dienstleistung "Immobilienvermittlung" sind weitaus komplexer. Akquisition, Verkauf, Vermarktung und rechtliche Fragen erfordern Spezialwissen, das weit vom üblichen Bankgeschäft entfernt ist.

Mit unserer praxisorientierten Veranstaltung können Sie erfolgreich in Ihre neue Aufgabe starten oder Ihr vorhandenes Wissen auffrischen, um als Bankmakler mit Kompetenz und fundiertem Know-how den entscheidenden Marktvorteil zu nutzen.

Inhalte

Grundlegendes zur Immobilienvermittlung in der Genossenschaftsbank

- Wer sind unsere KundInnen?
- Warum kaufen diese KundInnen Immobilien, und wie erkennen wir diese Motivation?
- Wie gelingt es mir, das Banknetzwerk für das Immobiliengeschäft effektiv zu nutzen?

Ablaufsimulation einer Immobilienvermittlung an einem praktischen Beispiel

Objektbesichtigung

- Worauf muss ich bei der Erstbesichtigung achten und wie bewerte ich eine Wohnimmobilie überschlägig?
- Wie kommuniziere ich meinen Vertriebsauftrag und die Verkäuferprovision?

Objektaufbereitung und Vertriebsmarketing

- Wie bereite ich ein Immobilienangebot auf?

- Nach welchen Regeln sind Inserate in Printmedien und Internet zu gestalten?
- Welche sonstigen Werbe- und Vertriebsmaßnahmen gibt es?

Kundenkontakt: Beratungsgespräch und Objektpräsentation

- Der Termin vor Ort: Wie präsentiere ich die Immobilie richtig?
- Welche Kaufsignale muss ich erkennen?
- Wie kann ich Einwände geschickt behandeln?

Abschluss, Notartermin und Aftersales-Management

- Wie erhalte ich verlässliche Kaufzusagen?
- Wie bereite ich den Notartermin zielsicher vor?
- Was ist nach dem Abschluss zu tun?

Rechtsgrundlagen

- Welche gesetzlichen Regelungen gibt es?
- Welche Haftungsfragen entstehen in der Immobilienvermittlung?
- Wie sichere ich meinen Provisionsanspruch?
- Welche Bestandteile sind wesentlich für einen rechtssicheren Maklervertrag?

Nutzen

- Sie lernen den gesamten Ablauf der modernen Immobilienvermittlung kennen.
- Sie erörtern den vollständigen Ablauf von der Auftragsakquisition bis zum Übergabeprotokoll an einem praktischen Beispiel, inkl. einer Objektbesichtigung vor Ort.
- Sie erhalten eine Vielzahl praktischer Hinweise zur sofortigen Umsetzung im Tagesgeschäft – speziell abgestimmt auf die Immobilienvermittlung in der Bank.
- Es gelingt Ihnen durch die Diskussion und den Austausch der TeilnehmerInnen untereinander und mit dem Dozenten, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen und ein persönliches „Händchen“ für die besonderen Aufgaben in der Bankenimmobilienvermittlung zu entwickeln.

Dozenten

Dirk Roßkopf, Volksbank BraWo Immobilien GmbH

Herr 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.