

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung.
- ✓ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt.
- ✓ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren.
- ✓ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten.
- ✓ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen.
- ✓ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung.
- ✓ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen.
- ✓ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke.

Inhalt

- ✓ Der aktuelle Immobilienmarkt (Entwicklungen und Trends)
- ✓ Bankenmakler im Fokus (Gründe für die Beauftragung eines Maklers, Besonderheiten von Bankenmaklern,...)
- ✓ Rechtliche Grundlagen (Vertragswerke und Anlagen kennen, Wichtige Begriffe und Zusammenhänge rund um die Immobilienvermittlung, Basiswissen bei Unterlagen und Dokumenten)
- ✓ Die kompetente Objektaufbereitung (Checkliste, häufige Stolpersteine, Quellen kennen)
- ✓ Tools und Werkzeuge für die tägliche Arbeit
- ✓ Qualifizierte Bewerbung von Immobilienangeboten auf neuestem Stand (hochwertige Exposegestaltung inkl. rechtlicher Fallstricke, Tipps und Tricks, praktische Übungen, weitere Ideen rund um die Objektwerbung)
- ✓ Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten

Hinweis

- ✓ Bitte Mitzubringen:
 - ✓ 3-4 Exposés (Haus, Grundstück, Vermietung, Wohnung)
 - ✓ Checklisten (falls vorhanden) rund um Objektanlagen, Kunden-CL, etc.
 - ✓ Flyer, Werbemittel, Broschüren über das Team
- ✓ Diese Veranstaltung zählt mit 15 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.



Termin



Ort

Beilngries



Preis

910,00 €



Ansprechpartner

Maximilian Höfler

08461/650-1340

maximilian.hoefler@abg-bayern.de

Nina Zacherl

08461/650-1333

nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen