Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI-25001

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, ...
  - Flyer, Werbemittel, Broschüren über das Team
- Diese Veranstaltung zahlt mit 15 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Termin
03.02.2025 - 05.02.2025

Ort
Beilngries

Ansprechpartner
Maximilian Höfler
08461/650-1340
maximilian.hoefler@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen