Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler

VMI-26001

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Immobilienabteilung und Einsteiger im Immobilienbereich

Ihr Nutzen

- Sie kennen die Grundlagen des Berufsbildes Immobilienmakler.
- Sie entwickeln die Basisorganisation für Ihre Maklertätigkeit.
- Sie erwerben Wissen in den Bereichen Objekteinkauf, Besichtigungsmanagement und Marketing.

Inhalt

- Aktueller Immobilienmarkt und Kennzahlen
- Tätigkeiten eines Immobilienmaklers
- Berufsbild Immobilienmakler Anforderungen und Chancen
- Rollenverständnis: Immobilienmakler in einer genossenschaftlichen Bank
- Präsentation vor Kunden und Mitarbeiter
- Grundwissen Immobilien (Begrifflichkeiten und Basiswissen)
- Kernprozesse / Tools und Werkzeuge für einen effizienten Immobilienverkauf inkl. Muster
- Besichtigungsmanagement
- Grundlagen der Kommunikation
- Konfliktmanagement
- relevante Steuerungskennzahlen im Vermittlungsgeschäft
- Baustoffe & Materialien bzw. baujahrtypische - Baumerkmale
- Vermeidung von Haftungsfällen und Risiken
- Moderne Objektaufbereitung und Exposegestaltung (z.B. 3D-Grundrisse)
- Die Rolle der Immobilienvermittlung in der Bank
- Tippgeberregelungen und Aufbau einer "Marke" innerhalb der Bank bei den Beratungskollegen
- Bautrends und Immobilienmarkt der Zukunft
- Immobilienmarketing, insbesondere Homepage, Social Media aber auch "Old School über Print"
- Generierung von Immobilien-Leads
- Bauträgergeschäft und Vermarktung
- Baufinanzierung (Basiswissen)
- Strukturiertes Einkaufsgespräch - roter Faden und Argumente
- Argumente für Ihr Unternehmen und Sie als Makler
- Telefonische Kundengespräche mit Leitfaden und Übungsfälle
- Einwandbehandlung
- Beratungsgespräche in Kleingruppen inkl. Feedback

Hinweis

- Mitzubringen:
  - Beratungsunterlagen (Exposés, Marketingprospekte, Flyer etc,)
- Diese Veranstaltung zahlt mit 20 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und 10 Stunden für Versicherungsmakler ein.

Termin
13.04.2026 -
17.04.2026

Ort
Beilngries

Preis
2.340,00 €

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

Buchen

ABG