

Auftragsbeschaffung bei der Immobilienvermarktung

Dienstag, 3. Oktober 2017
Hotel Arte, Olten

Assistenzkurse/Sachbearbeiterkurs SVIT-Zertifikat
Lehrgang Immobilienbewirtschaftung mit eidg. Fachausweis
Lehrgang Immobilienbewertung mit eidg. Fachausweis
Lehrgang Immobilienvermarktung mit eidg. Fachausweis
Lehrgang Immobilienentwicklung mit eidg. Fachausweis
Lehrgang Immobilientreuhand mit Höherer Fachprüfung/Diplom
Bachelor of Arts in Real Estate
Master of Advanced Studies in Real Estate Management (MREM)
Lehrgang Buchhaltungsspezialist Immobilien mit SVIT-Zertifikat
Tagesseminare und Fachtagungen
Massgeschneiderte Schulung für Firmen



Zum Inhalt

Der Einkauf ist der Motor eines jeden Immobilienvermittlungsunternehmens. Somit ist im eigentlichen der Verkauf nur eine Erbringung der Leistung für den Eigentümer. Gute Immobilienvermittler haben genügend werthaltige Immobilien in der Vermarktung sowie einen stetigen Vorlauf von neuen Objekten.

Ein wichtiger Bestandteil des Seminars ist die Kommunikation und die Fragetechnik beim Eigentümer. Immer mehr Immobilienbesitzer informieren sich vor dem Gespräch mit dem Makler im Internet und bekommen durch die Recherche gefährliches Halbwissen. Der Immobilienprofi steht so vor großen Herausforderungen. Mit gezielter Fragetechnik ist es aber meistens möglich, den Eigentümer von seinem Expertenwissen zu überzeugen. Erfahrung, gepaart mit nachhaltigem Wissen, ist besser als zwei Stunden Google-Recherche.

Seminarbesucher haben die Möglichkeit, mit der vom Trainer präsentierten Leistungsgarantie beim Kunden transparenter aufzutreten und ihre Dienstleistung besser bewusst zu machen. Gerade dieses Bewusstmachen wird beim Abschluss und bei der Einwandbehandlung den entscheidenden Unterschied machen.

Zielpublikum

Immobilienvermarkter, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater und weitere interessierte Fachleute.

Referent

> Georg Ortner, Trainer und Buchautor

Polaris Investment AG, Postplatz 1, 6301 Zug

Durch seine jahrelange Tätigkeit als Immobilienmakler gilt Georg Ortner als der Praktiker unter den Trainern und begeistert seit Jahren die Immobilienwirtschaft in Oesterreich, Deutschland und der Schweiz.

Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte nationale und internationale Unternehmen als auch Banken und Verbände. Seine Themen drehen sich rund um Akquise und Verkauf. Sein Credo: Menschen wollen nichts verkauft bekommen. Sie wollen kaufen.

Patronat

Schweizerische Maklerkammer SMK des SVIT



Programm

ab 8.30 Empfang mit Kaffee und Gipfeli, Ausgabe der Unterlagen

09.00 Seminarteil 1

- > Die Herausforderung in der Immobilien-Akquisition
- > Probleme des privaten Verkäufers
- > Verkauf von Dienstleistung im Zeitalter von Google
- > Fragetechnik im Einkaufsgespräch
- > Wie komme ich an Eigentümer?

12.15 Mittagessen/Stehlunch

13.30 Seminarteil 2

- > Der Einkaufstermin, das Herausfinden von Wünschen
- > Die Leistungsgarantie
- > Preisfindung – Wettbewerbsanalyse
- > Abschluss und Einwände
- > Der exklusive Auftrag

17.00 Ende

Eine Kaffeepause wird jeweils am Vor- und Nachmittag eingeschaltet.

Veranstaltungsort:

Hotel Arte

Riggenbachstrasse 10

4600 Olten

Tel. +41 (0)62 286 68 00

www.konferenzhotel.ch

Seminarbeitrag (inkl. MwSt.):

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder), Fr. 972.– (übrige Teilnehmende) inkl. MWST

Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

An- bzw. Abmeldekonditionen:

- > Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- > Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatz-Teilnehmende werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- > Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT Swiss Real Estate School AG

Puls 5, Giessereistrasse 18

CH-8005 Zürich

Telefon +41 (0)44 434 78 98

Fax +41 (0)44 434 78 99

E-Mail info@svit-sres.ch

Anmeldetalon

Ich melde mich definitiv für das Seminar «Auftragsbeschaffung» vom 3.10.2017 an:

Name

Vorname

Firma

Funktion /Abt.

Strasse

PLZ /Ort

Telefon

E-Mail

SVIT-Mitglied

Nichtmitglied

Rechnungsadresse (falls abweichend)

Ort, Datum

Unterschrift

Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen:

SVIT Swiss Real Estate School AG

Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Tel. +41 (0)44 434 78 98, Fax +41 (0)44 434 78 99

E-Mail: info@svit-sres.ch

Bitte
frankieren

SVIT Swiss Real Estate School AG

Puls 5, Giessereistrasse 18

CH-8005 Zürich