

Neues Seminar am 8. September 2009

## Erfolgreich zu Immobilien-Verkaufsmandaten

Wie Sie als professionelle/r Immobilienmakler/in zu möglichst vielen vermarktungsfähigen Immobilien kommen. Mit Exklusivauftrag, voller Courtage und marktgerechtem Preis. Heben Sie sich total von billigen Maklern ab.

### Programm

- Professionelles Aufbereiten zur Mandats-Akquisition mit allen Konsequenzen
- Quellen, um an vermarktungsfähige Immobilien zu kommen
- Wie wird ein Termin mit Veräusserern vereinbart?
- Warum ist ein sofortiges Preis-Nennen für eine Immobilie in der Regel absolut falsch? Wie lässt man sich nicht zu etwas drängen?
- Warum kommen Preis, Courtage und Exklusivauftrag erst später zur Sprache?
- Wie überzeugt man die Veräusserer, dass sie einen Makler brauchen?
- Warum läuft ein Akquise-Gespräch bei Profis völlig anders ab als bei gewöhnlichen Nachweis-Maklern ?
- Der Exklusivauftrag als Vorteil für den Veräusserer
- Nur Narren verteidigen ihre Courtage. Profis verkaufen sie!
- Der marktgerechte Preis als Grundvoraussetzung für professionelle Vermarktungs-Chancen

### Zielpublikum

Führungs- und Fachkräfte in Immobilien-Vermarktung und -beratung, Makler in Immobilienunternehmungen sowie selbstständige Makler

### Datum

Dienstag, 8. September 2009  
8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Seedamm Plaza Kongresshotel, Pfäffikon SZ

### Referent

Hans J. Gärtner, bekanntester Immobilien-Profi-Trainer und Erfinder des Arbeitstermins für Österreich, Schweiz und Deutschland

### Teilnehmergebühr (exkl. MWST)

CHF 650.- (SVIT-Mitglieder), CHF 810.- (übrige Teilnehmende)  
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 des Seminarbeitrages erhoben. Bei Absagen danach wird der ganze Betrag fällig. Ersatz Teilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

---

### Anmeldetalon

Ich melde mich definitiv für das Seminar „Erfolgreich zu Immobilien-Verkaufsmandaten“ vom 8.9.2009 an:

Name: .....

Vorname: .....

SVIT-Mitglied:  ja  nein

Firma/Funktion: .....

Adresse: ..... PLZ/Ort: .....

Tel.: ..... E-Mail: .....

Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen: SVIT Swiss Real Estate School,  
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, kathrine.jordi@svit-sres.ch