



Die wahrhaft erfolgreiche Immobilien-Akquisition – Das Training vom Profi für Profis!

Wann haben Sie das letzte Mal akquiriert? Wann haben Sie das letzte Mal mit Freude und gerne akquiriert? Wann haben Sie das letzte Mal so richtig erfolgreich akquiriert?

Erfolgreiche Immobilienvermittlung beginnt mit der alles entscheidenden Objekt-Akquise! Was bei der Weichenstellung bereits schief geht, zieht sich wie ein roter Faden durch den gesamten Vermarktungsprozess und verhindert im schlimmsten Fall einen gelungenen Abschluss!

Es gibt 4 entscheidende Bestandteile beim erfolgreichen Akquirieren von Immobilien:

- das Telefonat – die akustische Eintrittskarte in das Vertrauen des Kunden!
- den Alleinvermittlungsauftrag – warum der wichtig ist und wie man ihn leicht bekommt
- den Kaufpreis des Objektes – Ehrlichkeit und Kompetenz siegt!
- das Vermittlungshonorar – die berufliche Würde bestimmt die Höhe des Honorars

Gewinn und Nutzen durch Teilnahme:

- Die Erfahrung das Akquisition Spaß machen kann!
- Mehr gewinnbringendere Objekte aufnehmen und weniger Termine dafür brauchen
- Die empfindliche Kommunikationsebene im Kundengespräch betreten, und zwar mit überzeugenden Argumenten die psychologisch ausgereift sind
- Mit gesunder und förderlicher Einstellung an diese zeitweise notwendige Maßnahme herangehen, und entsprechend mehr Erfolg beim Einkauf Ihrer Objekte erfahren.
- Sie erreichen schneller das Vertrauen Ihres neuen Auftraggebers und setzen so die besten Bedingungen für Ihren Auftrag durch. Letztlich ist Ihr Erfolg auch der Ihres Auftraggebers!

TRAINERIN / SEMINARLEITERIN:

Claudia S.Lang

Dipl. Psychologische Lebensberaterin, Einzel- & Paarberatung,
Dipl. Wirtschafts- und Persönlichkeits-Coach, Supervisorin, Lehrgangsführerin
Dipl. Trainerin für Erwachsenenbildung, Rückführungs-Coach,
Dipl. Systemikerin, ÖfS-Aufstellungsleiterin f. Familie u. Organisation, Mediatorin,
Transaktionsanalytische Beratung, Kommunikations- & Konfliktmanagement,
Begründerin der „ICH³-Aufstellung®“ und der „InTeam-Aufstellung®“ **Autorin von:**
„Liebe, Sex & Schuld“, **„Venus-Kompetenz“**, **„Mars-Kompetenz“**, **„Flöckchens große Reise“** und **„ICH³-Innerlich einfach gut aufgestellt“** ÖPWZ-Referentin f.
Immobilienwirtschaft & Verkaufstraining Staatl. geprüfte Immobilienmaklerin und
Fachreferentin für Immobilienwirtschaft





CLAUDIA-LANG-AKADEMIE

INHALT:

- Argumentationstechnik nah am Kunden und Umsatz-orientiert
- Kommunikations-Training – die rhetorische Königsdisziplin
- Professionelle Fragetechnik
- Einwandbehandlung – souverän und beziehungsfördernd
- Abschluss-Taktik und Gelassenheit unter Berücksichtigung des beruflichen Gewissens
- Persönliche Motivation: Nicht keilen, sondern erobern!
- Das Rollenspiel-Training inkl. Feedback-Analyse v. Trainer u. TN

Die unschlagbaren Vorteile eines Tiefen-Workshops wie diesem:

- Fehler die im Workshop passieren, ziehen keine Konsequenzen in der Wirklichkeit nach sich
- Geschützter Rahmen
- Profitieren von und miteinander
- Fehler als unmittelbares Potential zur Qualitätssteigerung
- Spaßfaktor beim Lernen in der Gruppe
- Mutiges Üben und Ausprobieren möglich! Testen Sie aus, was Sie sich bei Ihren wirklichen Kunden nicht/noch nicht getraut haben...
- Auswertungen des Gruppen-Feedbacks können Sie in Ihrem Berufsalltag mitnehmen und direkt ausprobieren
- Ihre persönliche Wirkungsweise beim Kunden wird differenzierter

ZIELGRUPPE / Teilnehmerkreis:

- Jede/r, erfolgshungrige Immobilien-MaklerIn,
- jede/r BauträgerIn der/die seine/ihre Vermarktung auf kraftvolle Beine stellen möchte
- Jede/r Hausverwalter/in der/die ihre Erfolgsquote steigern will
- und natürlich auch alle, die in ihrem Job in der Immobilienbranche mehr bewusste Qualität geben wollen

ORGANISATORISCHES:

Veranstaltungsort „CLAUDIA-LANG-AKADEMIE“ Jede Anmeldung ist verbindlich und unterliegt den Stornobedingungen (siehe Homepage: „www.claudia-lang-akademie.at“)
Preis auf Anfrage.

Alle Angaben sind ohne Gewähr. Wir behalten uns das Recht vor, im Rahmen der Menschlichkeit und des Mensch-Seins Fehler zu machen, und diese im Augenblick des Gewährerdens zu korrigieren – sofern dies auf irgendeine Weise erforderlich ist. Aus eventuellen Druck- oder Formfehlern kann rechtlich kein persönlicher, geschäftlicher oder wirtschaftlicher Vorteil abgeleitet oder erzwungen werden! Wir bitten um Kenntnisnahme und danken für Ihr Verständnis.