



Die perfekte Immobilien-Assistenz – Das geniale Backoffice-Training der Immobilienbranche

Um Außendienst-Kollegen bestmöglich „freizuspielen“, muss die Immobilienmakler-Assistentin Kunden interviewen, akquisitorische Vorarbeit leisten, Anforderungsprofile erarbeiten, Informationen ausreichend und fachlich kompetent weitergeben, aber nicht zuviel oder gar falsches preisgeben – und das obwohl sie oft die Objekte selbst gar nicht gesehen hat!

Ihr Gewinn und Nutzen durch Teilnahme:

Je professioneller all das klappt, desto ...

- ... kompetenter wird das Unternehmen vom Kunden wahrgenommen!
- ... mehr Umsatz ist möglich
- ... mehr Zeit wird für den Immobilienmakler frei für den Außendienst!

und davon profitieren: Chefs, Makler, AssistentInnen, Kunden und letztlich auch die Auftraggeber!

- Mit Freude und Selbstvertrauen jeder Herausforderung begegnen können
- Der dynamische Background des gesamten Teams werden
- Souveränität in allen beruflichen Lebenslagen aufbauen
- Kommunikativ genial agieren
- Auskunft geben und bereits gekonnt den Erfolg vorbereiten
- Die beste akustische Visitenkarte der Branche werden
- Kunden und Kollegen durch Professionalität begeistern
- Wenn alle die Nerven wegschmeißen, sind SIE immer noch die Ruhe selbst

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:

Folgende Inhalte werden sowohl strukturell als auch praktisch vermittelt:

- Basics für gelungene u. professionelle Kommunikation
- Fragetechnik und Kundeninterview: „So spielt die Assistentin den Makler wirklich frei!“
- Objektinformation am Telefon: „Blindes“ Auskunft geben will gelernt sein!
- „Was die Immobilien-Assistentin über Objekte wissen muss, was sie nicht zu wissen braucht, und was sie wissen sollte!“ (gemäß gesetzlicher Informations- u. Sorgfaltspflicht)
- Telefontraining in Praxis
- Mitgebrachte Problem-Situationen werden im Seminar bearbeitet
- Tipps u. Tricks vom Profi für Profis

ZIELGRUPPE / Teilnehmerkreis:

Backoffice-Kräfte der gesamten Immobilienbranche, die ihren Job nicht nur gut, sondern hervorragend ausführen möchten, und für das gesamte Unternehmen unentbehrlich sein 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 Gewährwerdens 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.