



Das perfekte Immobilien-Exposé – Weil mehr oft auch mehr ist!

Das Immobilien-Verkaufs-Exposé wird in seiner Wirkung oft unterschätzt!
Ein optimales Verkaufs-Exposé ...

- ... nimmt den Kunden verstärkt in die Eigenverantwortung
- ... erfüllt nachweislich die gesetzliche Informations- und Sorgfaltspflicht
- ... präsentiert das Unternehmen vorbildlich
- ... informiert den Kunden vorab und nachhaltig
- ... kann nachhaltig Konkurrenz-Offerte ausstechen
- ... weist die Verdienstlichkeit des Immobilien-Anbieters aus
- ... kann Gerichtsverhandlungen positiv unterstützen

Und davon profitieren letztlich alle: Chefs, Makler, AssistentInnen, Kunden und Auftraggeber!

Gewinn und Nutzen durch Teilnahme:

- Das gute Gefühl hervorragende Unterlagen zu bieten
- Sich von der Konkurrenz „sichtbar“ abheben
- Unterlagen für sich arbeiten lassen, wenn der Kunde schon längst zu Hause ist
- Genauigkeit durch Vollständigkeit und Sorgfalt
- Bewusstere Marketing-Überlegungen durch die professionelle Erstellung des Exposés
- Stil und Qualitäts-Anspruch des Unternehmens nonverbal zeigen
- Zu Recht mit Stolz Immobilien anpreisen
- Niveauevolle Präsentation bringt den „richtigen“ Kunden früher!
- ...und weil es ein Profi darunter einfach nicht macht!

TRAINERIN / SEMINARLEITERIN:

Claudia S.Lang

Dipl. Psychologische Lebensberaterin, Einzel- & Paarberatung,
Dipl. Wirtschafts- und Persönlichkeits-Coach, Supervisorin, Lehrgangsheiterin
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:

- Wirkungsfaktoren & Nicht-Wirkungsfaktoren eines optimalen Immo-Exposés
- Aufbau und Struktur eines optimalen Verkaufs-Exposés
- Das Headline-Training: EMOTION, SELEKTION, INFORMATION!
- Das Kurz-Exposé versus Komplett-Exposé
- Passende Schreibstile - einfach umgesetzt!
- Wichtige Foto-Kriterien für unterschiedliche Liegenschaftsarten
- Praktisches Lernen anhand misslungener und optimaler Beispiele

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
- Das fachlich versierte und engagierte Immo-Backoffice
- 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 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.