



Professionelles Immobilien-Marketing Schwerpunkt Immobilien-Exposé, Online-Werbung und Vor-Ort-Marketing

Für Immobilien qualifizierte Werbung zu machen ist mitunter deutlich anspruchsvoller als man auf den ersten Blick meinen könnte! Natürlich kann man irgendwie Werbung machen, und damit auch irgendwie Umsatz herstellen. Aber woher wissen Sie, ob da nicht wesentlich mehr, wesentlich kompetenter und wesentlich effizienter ginge!?

DESHALB IHREM UMSATZ ZU LIEBE:

- Die wichtigsten Verkaufs-Instrumente optimal einsetzen
- Immobilien perfekt präsentieren
- Kaufentscheidungen nach der Besichtigung positiv lenken
- Verkaufspsychologische Fehler vermeiden
- Internet-Auftritt und Verkaufsunterlagen optimieren
- Die Erfolgs- und Verkaufsquote steigern!

IHR NUTZEN:

Was Sie mit optimaler Immobilien-Vermarktung und perfekten IMMO-Exposés erreichen:

- Kaufentscheidungen nachhaltig positiv beeinflussen
- Den „Haben-Will-Reflex“ im Kunden erreichen!
- Kunden verstärkt in die Eigenverantwortung nehmen
- Die gesetzliche Informations- und Sorgfaltspflicht erfüllen
- Vorbildliche Imagepflege und Unternehmenspräsentation
- Kunden einfach und rasch informieren
- Konkurrenz-Offerte ausstechen

Davon profitieren Sie und Ihr Umsatz!

TRAINERIN / SEMINARLEITERIN:

Claudia S.Lang

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





INHALT:

- Wirkungsfaktoren & Kontra-Wirkungsfaktoren der optimalen Immobilien-Vermarktung
- Das Exposé als Konkurrenz-Ausstecher
- Aufbau und Struktur des optimalen Verkaufs-Exposés
- Das Headline-Training — Emotion, Selektion, Information
- Fehler-Screening für mitgebrachte Teilnehmer-Unterlagen
- Foto-Kriterien f. Wohnungen, Häuser und Grundstücke
- Wichtige Fehlervermeidung beim Internet-Auftritt
- Den „Haben-Will-Reflex“ im Kunden erreichen!
- Kurz-Exposé versus Komplett-Exposé
- Passende Schreibstile – einfach umgesetzt!
- Praktisches SOFORT-Learning anhand misslungener Beispiele
- Wichtige u. praktische Tipps zum Internet-Exposé
- Vor-Ort-Werbung: aber richtig!
- Kreativ-Werbe-Methoden von den Teilnehmern erarbeitet

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 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.