



Effizient besichtigen und erfolgreicher verkaufen! - Mehr Praxisnähe geht nicht!

Kennen Sie das?

- Leere Kilometer, verlorene Zeit, beruflicher Frust!
- Die Besichtigungen sind eigentlich gut gelaufen, aber kein Vermittlungsabschluss in Sicht! – Warum?
- Sie verkaufen ganz gut, hätten aber gerne mehr Freizeit und mehr finanziellen Gewinn?!

Ihr Gewinn und Nutzen:

7 gute Gründe, um dieses Seminar für ihren Erfolg zu nützen!

Lernen Sie ...

- wie niveauvolle „Schlüssel-Rhetorik“ reibungslose Abschlüsse erzielen kann
- Ihre wertvolle Arbeitszeit so zu organisieren, dass vorwiegend echte und vor allem „reife“ Kunden davon profitieren
- wie Hobbybesichtiger & Immobilien-Touristen elegant gefiltert werden können
- wie Ihr Umsatz leichter und mit mehr Freude herstellbar wird
- wie die entscheidenden Besichtigungsabschnitte verkaufsförderlich gestaltet werden können
- wie Ihr berufliches Selbstwertgefühl finanzielles Wachstum auslösen kann
- wie nützlich die richtige Nach-Reflexion für Ihren persönlichen Erfolg sein kann

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:

Beim effizienten Besichtigen und erfolgreichen Verkaufen von Immobilien gibt es 3 wesentliche Stationen, welche präzise vorbereitet und souverän geführt werden sollten:

Vor der Besichtigung: Das Telefonat: Kundeninterview / Objektinformation / Besichtigungsprozedere / Terminvereinbarung
Das Objekt: die gekonnte Vorbereitung und Optimierung

Bei der Besichtigung: Schlüssel-Rhetorik / Der Besichtigungsschein und seine Argumentationstechnik / Provisions-Argumentation

Nach der Besichtigung: Reflektion und Analyse des Besichtigungsverlaufs

Weiters: Besichtigungsarten (Vor- und Nachteile) / Haltung des Maklers / Erprobte Tipps und Tricks vom Profi für Profis!

ZIELGRUPPE / Teilnehmerkreis:

- Jede/r, erfolgshungrige Immobilien-MaklerIn
- jede/r BauträgerIn der/die seine/ihre Vermarktung auf kraftvolle Beine stellen möchte
- Jeder der Immobilien zu verkaufen hat – auch für private Verkäufer geeignet!
- 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.