

Professionelles Immobilien-Marketing

Schwerpunkt Immobilien-Exposé und Internetauftritt

- ▶ Kundenvertrauen aufbauen
- ▶ Immobilien perfekt präsentieren
- ▶ Kaufentscheidungen auch nach der Besichtigung noch positiv lenken
- ▶ Verkaufspsychologische Fehler finden und vermeiden
- ▶ Internet-Auftritt und Verkaufsunterlagen „magnetisch“ gestalten
- ▶ Die Erfolgs- und Verkaufsquote merklich steigern & das Image positiv stärken!



Claudia S. Lang

Ihr Nutzen

Wie Sie mit optimaler Immobilien-Vermarktung und perfekten IMMO-Exposés:

- Kaufentscheidungen nachhaltig positiv beeinflussen
- Kunden verstärkt in die Eigenverantwortung nehmen
- Die gesetzliche Informations- und Sorgfaltspflicht erfüllen
- Beim Kunden Vertrauen schaffen
- Kunden einfach und rasch informieren
- Konkurrenz-Offerte ausstechen und die Weiterempfehlungsquote erhöhen

▶ Davon profitieren Sie
und Ihr Umsatz!

Medienpartner



Seminarinhalt

- Do's and Don'ts einer optimalen Immobilien-Vermarktung
- Aufbau und Struktur eines optimalen Verkaufs-Exposés
- Das Headline-Training
- Emotion, Selektion, Information
- Fehler-Screening für Ihre mitgebrachten Unterlagen
- Das Kurz-Exposé versus Komplett-Exposé
- Passende Schreibstile – einfach umgesetzt!
- Fotokriterien – „Ein Bild ein Wort“
- Wichtige Kriterien für unterschiedliche Liegenschaftsarten
- Praktisches Lernen anhand misslungener und optimaler Beispiele
- Wichtige und praktische Tipps zum Internet-Exposé

Wichtig für

- ImmobilienmaklerInnen
- VerkäuferInnen, AssistentInnen und Führungskräfte der Immobilienwirtschaft
- AssistentInnen und SekretärInnen der Immobilienwirtschaft (Bauträger, Immo-Treuhänder etc.)
- alle Personen, die sich verstärkt und professionell mit der erfolgreichen und optimalen Vermarktung von Immobilien beschäftigen


Ihre Referentin

Claudia S. Lang, „Das Kompetenz Center“, Staatlich geprüfte Immobilienmaklerin (über 16 Jahre Branchenerfahrung), Dipl. Wirtschafts- und Persönlichkeits-Coach, Dipl. Trainerin für Erwachsenenbildung, Diplomierte Systemische Organisationsberaterin & FamilienStellerin; Lehr-Coach & Lehrgangisleiterin; Supervisorin, Mediatorin, Intrapersonelle System-Spezialistin, Autorin


Termin/Ort

Dienstag, 5. November 2019
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl der TeilnehmerInnen **mit 15 Personen begrenzt**. Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen, Mittagessen und ÖPWZ-Zertifikat € 470,- pro Person
€ 410,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind 

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Heike Penka, +43 1 533 86 36-17
heike.penka@opwz.com

 **Anmeldung**

anmeldung@opwz.com | Fax: +43 1 533 86 36-36 | www.opwz.com
ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum
1010 Wien, Rockhgasse 6

Professionelles Immobilien-Marketing

5. November 2019 | IM 911 642

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift