

Fachseminar

Verkaufstraining für Immobilienprofis

Instrumente für eine wirkungsvolle Kundenansprache

Nutzen

Instrumente für wirksame Kundenansprache! Auch gute Ideen, hochwertige Produkte und bewährte Dienstleistungen verkaufen sich nicht von alleine. Sie müssen zielführend präsentiert werden. Lernen Sie in diesem Kommunikationstraining die wichtigsten Instrumente für eine wirkungsvolle Kundenansprache im Verkauf von Immobilien. Erlernen Sie die Grundlagen der Verhandlungsführung. Erarbeiten Sie Gesprächstechniken und trainieren deren gezielten Einsatz. Grundlagen der Persönlichkeits- und Sozialpsychologie helfen Ihnen, Ihre Kunden besser verstehen zu lernen. Ermitteln und analysieren Sie künftig Bedürfnisse genau. Orientieren Sie sich am Kunden - entscheidend für Ihr erfolgreiches Verkaufsgespräch. Darüber hinaus steht die Weiterentwicklung von kommunikativen Fähigkeiten als wichtiges Handwerkszeug im Fokus. Sie treten künftig souveräner in Preisgesprächen und in Abschlussituationen auf.

Dieses Seminar ist ein **Wahlseminar** im Rahmen des **Zertifikats "Haus- und Grundstücksverwalter/-in IHK"**. Einen Überblick über das Zertifikat und alle Seminartermine erhalten Sie [hier](#)

Dieses Seminar ist ein **Wahlseminar** im Rahmen des **Zertifikats "Immobilienmakler/-in IHK"**. Einen Überblick über das Zertifikat und alle Seminartermine erhalten Sie [hier](#)

Zielgruppe

Geeignet für Mitarbeiter/-innen und Unternehmer/-innen in der Immobilienbranche, die Verkaufs- und Preisgespräche überzeugend und gewinnend führen möchten.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das 1-Tages-Seminar versteht sich als anspruchsvolles Kommunikationstraining mit zahlreichen Übungen. Die Teilnehmer befassen sich unter anderem mit den Fragen: Wie kann ich Lampenfieber überwinden? Wie schaffe ich Wohlbefinden bei Preisgesprächen? Wie vermeide ich Konflikte und biete Lösungen? Themenübersicht:

- Kunden gewinnen - und binden
- Preisverhandlungen, Preiserhöhungsgespräche
- Richtiger Eindruck - Körpersprache, Stimme und Ton
- 9 Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Strategien, Techniken, Einwands Behandlung

...

Kooperationspartner

- **IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH, München**

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Die Veranstaltung enthält folgende Termine

1. Termin

Datum

26.11.2018

Ort

Westerham bei München

freie Plätze

Plätze frei

Dauer

1 Tage

Termininformationen

09.00 - 17:00 Uhr

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- Seminarunterlagen