

Quality Start up

Dauer: 3 Tage — Zeit: 9.00 bis 12.00 Uhr und 13.00 bis 17.00 Uhr

Der Quality Start up wurde speziell für RE/MAX-Makler entwickelt. Der Fokus dieses Seminars liegt auf den Bereichen innere Einstellung und Haltung sowie der Rolle des Maklers als Marktteilnehmer und Kommunikator. Der Quality Start up macht intensiv mit der RE/MAX-Philosophie vertraut und vermittelt die Grundlagen, um sie im Markt konsequent umzusetzen.

Inhalt des Seminars

Tag 1 – Innere Einstellung und Haltung

Um den Netzwerkgedanken zu leben, ist der RE/MAX-Ehrenkodex eine der wichtigsten Grundlagen. An diesem Tag werden die wesentlichsten Punkte aus dem Ehrenkodex, das Gemeinschaftsgeschäft als Erfolgsmodell sowie die vier Erfolgsfaktoren von RE/MAX thematisiert. Zusätzlich werden persönliche Ziele und Massnahmen erarbeitet, denn diese spielen, nebst der eigenen Motivation und Leidenschaft, eine zentrale Rolle, um Erfolg zu haben.

Tag 2 – Marktumfeld und persönliche Vermarktung

Das Marktumfeld und die Bedürfnisse der Kunden zu kennen, ist ein wichtiger Bestandteil der Tätigkeit als Makler. An diesem Tag wird auf die verschiedenen Zielgruppen und deren Bedürfnisse sowie die Erwartungshaltung der FSBO (private Immobilienverkäufer) eingegangen. Um den einheitlichen Auftritt nach aussen zu gewährleisten, ist es von grosser Bedeutung, bei der persönlichen Vermarktung die Richtlinien des CI/CD von RE/MAX einzuhalten. Die wichtigsten Punkte aus dem Corporate Design (CD) werden deshalb gemeinsam besprochen.

Tag 3 – Kommunikation

Das Telefon ist das wichtigste Instrument für den Kontakt zu Kunden und Geschäftspartnern. Rund 80 Prozent der Firmenkontakte entstehen über das Telefon. Dabei entscheidet sehr häufig der erste Eindruck über Sympathie beziehungsweise Antipathie. Um einen professionellen Eindruck zu hinterlassen, liegt der Schwerpunkt des letzten Tages auf der systematischen Gesprächsvorbereitung und dem professionellen Umgang mit Einwänden von Verkäufern und Käufern.