

Succeed

Dauer: 5 Tage (ganztags) — Zeit: 9.00 bis 12.00 Uhr und 13.00 bis 17.00 Uhr

«Succeed» entspricht damit dem Bildungsbedarf im Rahmen der Grundausbildung zum Immobilienfachmakler nims*. Es wird gezielt auf die Bildungsbedürfnisse der Teilnehmenden eingegangen, um ihre Kundenberatungs- und Servicekompetenz sicherzustellen. Die Inhalte befähigen die Teilnehmenden, nach Abschluss der Ausbildung eine erfolgreiche Karriere als Immobilienmakler aufzubauen. Als Ausbildung «vom Praktiker für Praktiker» orientieren sich die Inhalte im «Succeed» laufend an den aktuellen Anforderungen des Marktes.

Inhalt des Seminars

Tag 1 – Basisarbeit und Kundenakquise

Nur eine systematische und strukturierte Vorgehensweise bringt die gewünschten Ergebnisse. Eine sorgfältige Planung und ein nach Prioritäten geordneter Ressourceneinsatz sind zentral. Hier wird der Grundstein für den persönlichen Erfolg als lokaler Experte in der professionellen Immobilienvermittlung gelegt.

Tag 2 – Objektaufnahme

Die Teilnehmenden erfahren, wozu eine Präsentationsmappe erstellt wird, welche Bedeutung einem systematischen Gesprächsablauf zukommt und wie die wesentlichen Eckdaten eines Objekts aufgenommen werden. Die praktische Anwendung der Marktwertermittlung, eine zielgruppenorientierte Planung der Marketingaktivitäten und die Erstellung einer professionellen Offerte runden diesen Seminartag ab.

Tag 3 – Listingtermin

Als Makler wird man im Alltag mit diversen Einwänden potenzieller Auftraggeber konfrontiert. Auf diese muss ein Makler gut vorbereitet sein, um situationsgerecht argumentieren zu können. Die Teilnehmenden erfahren zudem, welche Hilfsmittel bei der Vermarktung am besten eingesetzt werden, und kennen nach diesem Seminartag Inhalt, Sinn und Zweck des Maklervertrages.

Tag 4 – Objektvermarktung

Vermittlungsmakler vermarkten ihre Objekte aktiv und zielgerichtet auf unterschiedlichsten Plattformen. Es wird aufgezeigt, welche Instrumente Ihnen als RE/MAX-Makler zur Verfügung stehen und wie diese zielgerichtet eingesetzt werden, damit der Erfolg sich einstellt.

Tag 5 – Verkauf

Die Immobilienbesichtigung und die Preisverhandlung müssen seriös vorbereitet sein, damit der Abschluss gelingt. Zufriedene und bestens betreute Kunden sind zentral, deshalb werden die wichtigsten Punkte, welche bei Reservation, Verkauf, Abwicklung und Objektübergabe zu beachten sind, gemeinsam erarbeitet.