

Grundlagenworkshop - Verkaufstraining Immobilienwirtschaft -

- Zielgruppen:**
- Neueinsteiger
 - Quereinsteiger
 - Personen mit Berufserfahrung, die mit Ihren bisherigen Verkaufserfolgen noch nicht zufrieden sind
 - Immobilienverwalter

Dieser Kurs richtet sich nicht nur an das Verkaufspersonal im Innen- und Außendienst, sondern auch an Manager der mittleren und oberen Führungsebene, die mit Ein- und Verkaufssituationen immer wieder konfrontiert sind.

Vorkenntnisse: keine

- Kernfragen:**
- Was ist Verkauf?
 - Welchen Formen des Verkaufs sind möglich und ratsam?
 - Wie kann ich Käufer und Mieter auf mich aufmerksam machen?
 - Wo und wann treffe ich meine Kunden?
 - Wie trete ich ihnen gegenüber?
 - Welche Fragetechniken und Verkaufsregeln sind zu beachten?
 - Wie hinterfrage ich Interessen und Neigungen?
 - Wie kann ich mir diese Interessen und Neigungen zu Nutzen machen?
 - Welche Schritte führen zum Vertrag und Verkaufsabschluss?
 - Wie organisiere ich meinen Arbeitstag effektiv und nach Prioritäten?
 - Wie organisiere ich meine Termine und wie bereite ich mich darauf vor?

Abschluss: Zertifikat

Dozenten: René Götze
Berater, Interimsmanager, Regionalmanager und Dozent für Regionalentwicklung, Citymanagement, Wirtschaftsförderung und Rechtsökonomie;
Trainer für Teambildung und gewaltfreie Kommunikation

Ralf Kulitzscher
Berater, Projektleiter und Dozent für das Organisations-, Projekt-, Vertriebs- und Konfliktmanagement;
Trainer für Einzel- und Teamqualifizierung sowie Konfliktparteien

Termine: 28. Februar 2005
21. März 2005
25. April 2005

Dauer: 1 Tag; 09:00 bis 16:00 Uhr

Ort: IDT-Management GmbH
Niederlassung Leipziger Neuseenland
Ring 14, 04416 Markkleeberg

Catering: Kaffee, Gebäck, belegte Brötchen, alkoholfreie Getränke
ganztägig und zur freien Verfügung

Kosten: IVD-Mitglieder: 195,00 Euro netto je Teilnehmer
Nichtmitglieder: 275,00 Euro netto je Teilnehmer

Anzahl Teilnehmer: 6 - 8

Aufbauworkshop - Verkaufstraining Immobilienwirtschaft -

- Zielgruppen:**
- Immobilienmakler
 - Verkäufer
 - Immobilienverwalter

Dieser Kurs richtet sich vorrangig an die Absolventen des Grundlagenworkshops.

Vorkenntnisse: Grundlagenworkshop

- Kernfragen:**
- Rückblick Grundlagenworkshop
 - Selbstorganisation und Zeitmanagement
 - Schnelles Geschäft oder dauerhafte Kundenbindung
 - Persönlicher und individueller oder standardisierter Vertrieb
 - Terminvereinbarung und Gesprächsvorbereitung
 - Behandlung von Einwänden und Vorwänden
 - Nachbereitung des Verkaufsgesprächs
 - Beschwerde- und Reklamationsbehandlung

Abschluss: Zertifikat

Dozenten:

René Götze
Berater, Interimsmanager, Regionalmanager und Dozent für Regionalentwicklung, Citymanagement, Wirtschaftsförderung und Rechtsökonomie;
Trainer für Teambildung und gewaltfreie Kommunikation

Ralf Kulitzscher
Berater, Projektleiter und Dozent für das Organisations-, Projekt-, Vertriebs- und Konfliktmanagement;
Trainer für Einzel- und Teamqualifizierung sowie Konfliktparteien

Termine:

14. März 2005
04. April 2005
09. Mai 2005

Dauer: 1 Tag; 09:00 bis 16:00 Uhr

Ort:

IDT-Management GmbH
Niederlassung Leipziger Neuseenland
Ring 14, 04416 Markkleeberg

Catering: Kaffee, Gebäck, belegte Brötchen, alkoholfreie Getränke
ganztäglich und zur freien Verfügung

Kosten:

IVD-Mitglieder:	295,00 Euro netto je Teilnehmer
Nichtmitglieder:	475,00 Euro netto je Teilnehmer

Anzahl Teilnehmer: 6 - 8

Workshop
- Neue Wege im Vertrieb -
- Verkaufsqualifizierung für Führungskräfte der Immobilienwirtschaft -

Zielgruppen:

- Führungskräfte und Geschäftsführer, die nach neuen Ansätzen und Methoden im Vertrieb und der Mitarbeiterführung suchen
- Interessenten, die mit der verkäuferischen Betreuung von Neu- oder Quereinsteigern betraut sind
- Nachwuchsführungskräfte

Kernfragen:

- Vertriebsplanung und Ergebniscontrolling
- Vertriebssteuerung
- Zeit- und Konfliktmanagement
- Beschwerde- und Reklamationsbehandlung
- Dauerhafte Kundenbindung, Multiplikatorenengewinnung
- Neue Wege in der Mitarbeiterführung, soziale Kompetenz
- Gegenüberstellung und Abwägung von Führungsstilen
- Teambildung und Mitarbeitermotivation

Dozenten:

René Götze
Berater, Interimsmanager, Regionalmanager und Dozent für Regionalentwicklung, Citymanagement, Wirtschaftsförderung und Rechtsökonomie;
Trainer für Teambildung und gewaltfreie Kommunikation

Ralf Kulitzscher
Berater, Projektleiter und Dozent für das Organisations-, Projekt-, Vertriebs- und Konfliktmanagement;
Trainer für Einzel- und Teamqualifizierung sowie Konfliktparteien

Termine:

05. März 2005
09. April 2005
28. Mai 2005

Dauer: 1 Tag; 09:00 bis 16:00 Uhr

Ort:

IDT-Management GmbH
Niederlassung Leipziger Neuseenland
Ring 14, 04416 Markkleeberg

Catering: Kaffee, Gebäck, belegte Brötchen, alkoholfreie Getränke
ganztäglich und zur freien Verfügung

Kosten:

IVD-Mitglieder:	475,00 Euro netto je Teilnehmer
Nichtmitglieder:	750,00 Euro netto je Teilnehmer

Anzahl Teilnehmer: 6 - 8