



Objekte finden – Abgeber überzeugen

Ziele: Gute Objekte sind die „halbe Miete“, wenn es um erfolgreichen Immobilienverkauf geht. Wir liefern dir das Rüstzeug für mehr Erfolg beim Gewinnen neuer Objekte und mehr Sicherheit in den Gesprächen mit den Abgebern.

In diesem Webinar wirst du Tools und Methoden an die Hand bekommen, durch die du deine Möglichkeiten erweitern kannst, schneller und einfacher an Objekte zu gelangen.

Durch die schrittweise Bearbeitung der einzelnen Themen in Form von Kurzvideos und Arbeitsaufträgen, wirst du die Tools verinnerlichen und in dein Tagesgeschäft übernehmen können.

Inhalte:

- Zielsetzung und Mindset – der Schlüssel zu mehr Erfolg
- Selbstorganisation – Planung und Strategie
- Methoden – Ideen und Anregungen zur Objektgewinnung
- Elevator-Pitch – Abgeber beeindrucken und gewinnen
- Das Gespräch – Abgeber entscheiden sich von sich aus für dich mit der HPS-Methode (High Probability Selling)

Was sonst noch: umfangreiche Unterlagen und 60 Minuten persönliches Coaching sind inklusive

Buchbar ab sofort – ca. 3 Std. Webinar und 60 Min. Coaching um € 290,-- exkl. 20 % MwSt.

Durch das Webinar führt Sie Harald Krieger, MSc – Verkaufstrainer und Coach

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24500?external=70241>

Coaching zum Webinar OBJEKTE FINDEN und ABGEBER ÜBERZEUGEN

Im Rahmen des Coachings bearbeiten wir Themen, die auf deine individuellen Anforderungen angepasst sind.

Dabei arbeiten wir in einem Setting, in dem anhand von Fragestellungen, zusätzliche Handlungsoptionen und Entscheidungen für dich möglich werden.

Du wirst dadurch deine persönlichen Ansätze reflektieren und so zu weiteren Schritten deiner Weiterentwicklung gelangen können.

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24522?external=70241>



Social Media – für Einsteiger und Durchstarter

Ziele: Deine Kunden nutzen Social Media ganz bewusst, um zusätzliche Eindrücke und Informationen über dich oder dein Unternehmen zu erhalten.

Mit diesem Webinar lernst du den Social Media Kosmos besser zu verstehen und kannst mit wirkungsvollem Content deinen Business-Auftritt optimieren. Der Fokus liegt dabei auf Facebook (mit Instagram) - nach wie vor der wichtigste Kanal für Image, Reichweite und Leads.

Inhalte:

- Faktencheck, Nutzen und Kanalübersicht
- Best practice aus der Immobilienbranche
- Tipps für wirkungsvollen Content
- Creatives und Tools - möglichst einfach anzuwenden und sofort umsetzbar
- Meine Social Media Ziele
- Reichweite und Image – wie geht das?
-

Was noch: Umfangreiche Unterlagen und Übungsblätter. Nutz das persönliche Coaching im Umfang von 60 Minuten für vertiefende Fragen.

Buchbar ab sofort – die Inhalte sind ab 12.03.2021 freigeschaltet – ca. 3 Std. Webinar und 60 Min. Coaching um € 290,-- exkl. 20 % Mwst.

Durch das Webinar führt Sie Daniela Hinterhölzl-Widi, MA - Social Media Managerin und Wirtschaftstrainerin

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24524?external=70241>

Coaching zum Webinar SOCIAL MEDIA - FÜR EINSTEIGER und DURCHSTARTER

Im Rahmen des Coachings bearbeiten wir Themen, die auf deine individuellen Anforderungen angepasst sind.

Dabei arbeiten wir in einem Setting, in dem anhand von Fragestellungen, zusätzliche Handlungsoptionen und Entscheidungen für dich möglich werden.

Du wirst dadurch deine persönlichen Ansätze reflektieren und so zu weiteren Schritten deiner Weiterentwicklung gelangen können.

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24542?external=70241>



Telefonische Objektakquise und Abnahmetermine erhalten

Ziele: Du erarbeitest deine persönliche Strategie für telefonische Objektakquise und erhältst praxiserprobte Formulierungen, damit Termintelefonate Spaß und Freude machen. Mit diesen Ansätzen und Hilfestellungen wirst du künftig die klassischen Einwände von Abgebern charmant nutzen können und so Termine realisieren, die sonst außer Reichweite waren.

Webinar Live I

Inhalte:

- Basis einer Mehrstufenstrategie
- Einstellung, Vorbereitung, Ziele
- Vertrauensaufbau, Anrufgrund, Terminvereinbarung
- Fragetechniken & Gesprächsführung
- Live-Telefonate für mögliche interessante Objekte (Tel. Nr. von Verkäufern bitte mitnehmen – idealerweise auch „Makler nicht erwünscht“)

Webinar Live II

Inhalte:

- Vertiefung und Erweiterung Mehrstufenstrategie
- Einwandbehandlung = Gesprächsführung
- Die Macht intelligenter Fragen I
- Live-Telefonate (wie in Webinar I – bitte Adressen mitnehmen)

Webinar Live III

Inhalte:

- Einwandbehandlungen
- Vorannahmen
- Die Macht intelligenter Fragen II
- Live-Telefonate (wie in Webinar I+II – bitte Adressen mitnehmen)

Termine:

	Datum	Live-Modul 1	Live-Modul 2	Live-Modul 3
3	29.03.	09.30 – 11.30 Uhr		
	31.03.		09.30. – 11.30	
	02.04.			09.30 - 11.30
4	29.03.	14.30 – 16.30		
	31.03.		14.30 – 16.30	
	02.04.			14.30 – 16.30

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24526?external=70241>



	Datum	Live-Modul 1	Live-Modul 2	Live-Modul 3
5	12.04.	09.30 – 11.30 Uhr		
	14.04.		09.30. – 11.30	
	16.04.			09.30 - 11.30
6	12.04.	14.30 – 16.30		
	14.04.		14.30 – 16.30	
	16.04.			14.30 – 16.30

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24527?external=70241>

	Datum	Live-Modul 1	Live-Modul 2	Live-Modul 3
5	26.04.	09.30 – 11.30 Uhr		
	28.04.		09.30. – 11.30	
	30.04.			09.30 - 11.30
6	26.04.	14.30 – 16.30		
	28.04.		14.30 – 16.30	
	30.04.			14.30 – 16.30

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24590?external=70241>

	Datum	Live-Modul 1	Live-Modul 2	Live-Modul 3
1	10.05.	09.30 – 11.30 Uhr		
	12.05.		09.30. – 11.30	
	14.05.			09.30 - 11.30
2	10.05.	14.30 – 16.30		
	12.05.		14.30 – 16.30	
	14.05.			14.30 – 16.30

Zur Buchung: <https://www.courseticket.com/de/e/24525?external=70241>

Buchbar ab sofort - du bekommst 3 x 2 Std. Live-Webinar um € 360,-- exkl. 20 % Mwst.

Durch das Live-Webinar führt Sie Wilhelm Payer – Trainer und Coach

Bei Fragen bitte einfach anrufen: 0664 822 73 79 oder 0662 83260110.

Unsere E-Mail Adresse: academy@immoservice-austria.com