

VERANSTALTUNGSHINWEIS

Seminare in der Wohnungswirtschaft

Seminar 6 "Immobilien erfolgreich verkaufen Verkaufpsychologie des Immobilienmaklers"

In diesem Einsteigerseminar wird auf psychologische Grundkenntnisse eingegangen, die Sie in ihrer Tätigkeit als Immobilienmakler nutzen können. Sie erfahren, wie Sie psychologisches Hintergrundwissen im Umgang mit Kunden und in Verhandlungssituationen anwenden können.

- Inhalte:**
- Bedeutung der Psychologie für die Maklerpraxis
 - Vertrauen schaffen
 - Aktiv und passive Auftragsakquise
 - Verkaufsfördernder Einsatz der Körpersprache
 - Kundenorientierte Argumentations- und Verhandlungstechniken
 - Das "Nein" des Kunden als Chance
 - Selbstsicherheit im Auftreten
 - Positives Selbstbild des Verkäufers

Referent: **Klaus Baumann,**
Dipl.-Psychologe und selbstständiger Immobilienmakler

Zielgruppe: Immobilienmakler und deren Mitarbeiter

Termin: **Samstag, 17.04.2010, 09.00 Uhr – 16.30 Uhr**

Teilnahmegebühr: 180,- € / ermäßigt 150,- €

Eine **Anmeldung (Telefax 0681 / 927 38 29)** ist aus organisatorischen Gründen notwendig: (Bitte beachten Sie auch unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.)

Name, Vorname _____

Firma _____

Anschrift _____

Ich / Wir möchte/n mit _____ Person/en am Seminar 6 "Immobilien erfolgreich verkaufen - Verkaufpsychologie des Immobilienmaklers" am 17.04.2010 teilnehmen und melde/n mich/uns verbindlich dazu an.

Ort, Datum, Unterschrift _____