Akquise für Immobilienmakler: vom Erstkontakt zum Alleinauftrag - Vollzeit - Virtuell

Kurs-Nr. IMMAFI-261

Beschreibung

Der Wettbewerb um verkaufsfähige Objekte hat sich verschärft: Eigentümer haben Auswahl, vergleichen Maklerangebote und entscheiden zunehmend nach Vertrauen statt nach Provision. Das Seminar vermittelt einen systematischen Akquiseprozess vom ersten Anlass über das Eigentümergespräch bis zur Beauftragung. Im Mittelpunkt stehen eine tragfähige Positionierung, der planbare Erstkontakt und eine Argumentation, die zum Alleinauftrag führt, ohne über den Preis zu verhandeln.

Zielsetzung / Lernziele

Die Teilnehmenden:

- entwickeln eine eigene Positionierung mit erkennbarem Profil im lokalen Markt
- identifizieren Eigentümerpotenziale anhand von Standort- und Zielgruppenanalysen
- schaffen belastbare Anlässe für den Erstkontakt statt reiner Kaltakquise
- führen das Eigentümergespräch strukturiert bis zur Beauftragung
- argumentieren den Alleinauftrag sicher und ohne Provisionsverhandlung
- planen ihre Akquise in fester Frequenz statt nach Gelegenheit

Zielgruppe

- Immobilienmakler, auch Quer- und Neueinsteiger
- Vertriebsmitarbeitende von Bauträgern und Projektentwicklern
- Mitarbeitende von Banken, Versicherungen und Bausparbranche
- Selbstständige Immobilienberater

Inhalt

Grundlage: Markt und Positionierung

- Standort- und Zielgruppenanalyse: wo Ihr Potenzial liegt
- Positionierung: warum ausgerechnet Sie beauftragt werden
- Das eigene Profil im lokalen Wettbewerb schärfen

Erstkontakt und Anlässe

- Anlässe schaffen statt Kaltakquise
- Kanäle im Vergleich: persönlich, digital, empfehlungsbasiert
- Empfehlungen und Bestandskontakte als Akquisequelle

Das Eigentümergespräch

- Die Bewertung als Türöffner nutzen
- Erwartungen und Preisvorstellungen früh klären
- Einwände von Eigentümern ruhig auflösen

Beauftragung und Vereinbarung

- Vom Auftrag zum Alleinauftrag: Argumentation und Abschluss

Standort und Termin

MI. 02 DEZ. 2026

02. Dezember 2026
Vollzeit - Virtuell

Termindetails

6 Unterrichtseinheiten

09:00 - 15:00 Uhr

Investition

€ 359,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

07721 922 264

marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

Virtuelles Klassenzimmer

https://lernwelt.ihkakademie-sbh.de

Dozenten

- Tobias Epple

07721 922-200

akademie@vs.ihk.de

IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Akquise für Immobilienmakler: vom Erstkontakt zum Alleinauftrag - Vollzeit - Virtuell

- Auftragsarten und Laufzeiten im Vergleich
- Alternative Vereinbarungen, wenn der Alleinauftrag nicht trägt
- Provisions- und Vergütungsmodelle flexibel gestalten
- Akquiseplan für 90 Tage: Frequenz statt Zufall

Methoden

- Fachlicher Input
- Praxisnahe Fallbeispiele
- Strukturierte Leitfäden
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Transfer in den eigenen Vertriebsalltag

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen

https://www.ihkakademie-sbh.de/weiterbildung/details/akquise-fuer-immobilienmakler-vom-erstkontakt-zum-alleinauftrag-vollzeit-virtuell_120242

Das könnte Sie interessieren

- Sales Manager (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Immobilienmakler (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Berater für Neubau- und Kapitalanlageimmobilien (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz

07721 922-200
akademie@vs.ihk.de
IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen