

Beschreibung

Der Neubau- und Kapitalanlagevertrieb stellt hohe Anforderungen an Beratungsqualität, Struktur und Entscheidungssicherheit. Kaufinteressenten sind gut informiert, vergleichen intensiv und reagieren sensibel auf Preisentwicklungen, Risiken sowie Finanzierungs- und Förderthemen. Der Zertifikatslehrgang qualifiziert die Teilnehmenden dazu, Kaufinteressenten strukturiert, transparent und sicher durch Entscheidungsprozesse zu führen. Ein besonderer Fokus liegt auf der Verknüpfung von Marktlogik, Beratung, Entscheidungsführung sowie staatlicher Förderung und Finanzierung.

Zielsetzung / Lernziel

Die Teilnehmenden:

- verstehen Markt-, Produkt- und Entscheidungslogiken im Neubau- und Kapitalanlagevertrieb
- führen Kaufinteressenten strukturiert und sicher durch Entscheidungsprozesse
- kommunizieren Preise, Risiken, Finanzierung und Förderung verständlich und souverän
- lösen Einwände und Entscheidungsblockaden professionell auf
- steigern Abschlussquote, Verbindlichkeit und Beratungskompetenz

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Neubau- und Kapitalanlagevertrieb
- Immobilienmakler
- Finanzierungs- und Investmentberater
- Mitarbeitende von Bauträgern und Projektentwicklern
- Vertriebsleiter

Inhalt

Online-Einführung (6 UE)

- Aktuelle Markt- und Käuferentwicklung
- Veränderte Entscheidungslogiken
- Überblick über Struktur, Zielsetzung und Ablauf des Zertifikatslehrgangs

Modul 1: Markt-, Produkt- und Preislogik im Neubauvertrieb (6 UE)

- Marktbedingungen und Käuferverhalten
- Preisargumentation und Vergleichbarkeit
- Nutzen- und Wertargumentation
- Strukturierte Vermittlung von Preislogiken

Modul 2: Bauphasen, Risiken und Vertrauensaufbau (6 UE)

- Unsicherheiten im Neubauprozess
- Kommunikation von Bauphasen und Risiken
- Transparenz als Vertrauensfaktor
- Erwartungsmanagement im Beratungsprozess

Kurs-Nr. IMVFN

Standort und Termin

Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termin details

56 Unterrichtseinheiten

Investition

2.383,-
inkl. Unterlagen und Zertifikat

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Dozierendenteam

Das könnte Sie interessieren

- Sales Manager (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Immobilienmakler (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz



Modul 3: Eigennutzer und Kapitalanleger (6 UE)

- Unterschiedliche Entscheidungs- und Motivlagen
- Beratung für Eigennutzer vs. Kapitalanleger
- Zielgruppengerechte Gesprächsführung
- Sicherheit bei unterschiedlichen Zielsetzungen

Modul 4: Einwände und Entscheidungsblockaden (6 UE)

- Einwände als Ausdruck von Unsicherheit
- Strukturierte Auflösung von Entscheidungshemmnissen
- Ruhige und klare Gesprächsführung
- Umgang mit Preis-, Markt- und Risikoargumenten

Modul 5: Abschluss und Verbindlichkeit (6 UE)

- Abschlüsse ohne Druck
- Verbindlichkeit durch Klarheit
- Strukturierte nächste Schritte
- Nachhaltige Entscheidungsführung

Modul 6: Digitaler Boxenstopp und Vertriebsstruktur (6 UE)

- Strukturierte digitale Entscheidungsformate
- Effiziente Beratung in kompakten Einheiten
- Systematisierung des Vertriebsprozesses
- Effizienzsteigerung und Nachverfolgung

Zusatzmodul: Staatliche Förderung und Finanzierung (9 UE)

- Grundlagen staatlicher Förderprogramme
- KfW-Förderungen und regionale Fördermöglichkeiten
- Förderlogik im Neubau und bei Kapitalanlagen
- Finanzierungsbausteine verständlich erklären
- Eigenkapital, Darlehen, Förderdarlehen
- Förder- und Finanzierungslogik im Beratungsgespräch
- Unterschiede Eigennutzer vs. Kapitalanleger
- Schnittstelle Vertrieb – Finanzierung
- Praxisfälle und Transfer in den Vertriebsalltag

Bonusmodul: Vertrauen, Empfehlung und Wiederkauf (3 UE)

- Nachhaltige Kundenbeziehungen
- Systematische Empfehlungsgewinnung
- Wiederansprache und Betreuung von Bestandskunden

Methoden

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

Abschluss

- IHK-Zertifikat

Hinweis

Wohnimmobilienverwalter, sowie ihre unmittelbar bei der jeweils erlaubnispflichtigen Tätigkeit mitwirkenden Beschäftigten, sind verpflichtet sich innerhalb eines Zeitraums von drei Kalenderjahren, in einem Umfang von 20 Zeitstunden (à 60 Minuten) regelmäßig weiterzubilden. Dieser Kurs ist auf die Weiterbildungspflicht nach § 34c Absatz 2a GewO i. V. m. § 15b und den Anlagen 1 bis 3 MaBV anrechenbar.

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/berater-fuer-neubau-und-kapitalanlageimmobilien-m-w-d-vollzeit-praesenz_118362

