Neubau- und Kapitalanlagevertrieb: vom Interessenten zur Entscheidung - Vollzeit - Virtuell

Kurs-Nr. IMMNUKV

Beschreibung

Kaufinteressenten im Neubau- und Kapitalanlagesegment sind gut informiert, vergleichen intensiv und zögern lange. Der Verkauf scheitert selten am Objekt, meistens an der Entscheidung. Das Seminar vermittelt eine Gesprächsstruktur, die Interessenten sicher durch komplexe Entscheidungsprozesse führt: von der Preis- und Wertargumentation über die Kommunikation von Bauphasenrisiken bis zum Abschluss ohne Druck.

Zielsetzung / Lernziele

Die Teilnehmenden:

- verstehen Markt-, Produkt- und Entscheidungslogiken im Neubauvertrieb
- argumentieren Preis und Wert, ohne sich zu rechtfertigen
- kommunizieren Bauphasen und Risiken transparent als Vertrauensfaktor
- unterscheiden die Motivlagen von Eigennutzern und Kapitalanlegern
- lösen Einwände und Entscheidungsblockaden strukturiert auf
- führen zu Abschlüssen ohne Druck und schaffen Verbindlichkeit

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Neubau- und Kapitalanlagevertrieb
- Immobilienmakler
- Mitarbeitende von Bauträgern und Projektentwicklern
- Finanzierungs- und Investmentberatende
- Vertriebsleitende

Inhalt

Markt-, Produkt- und Preislogik

- Marktbedingungen und verändertes Käuferverhalten
- Preis- und Wertargumentation statt Rechtfertigung
- Nutzenargumentation und Vergleichbarkeit

Bauphasen, Risiken, Vertrauen

- Unsicherheiten im Neubauprozess ansprechen
- Bauphasen und Risiken transparent kommunizieren
- Erwartungsmanagement als Vertrauensfaktor

Eigennutzer und Kapitalanleger

- Unterschiedliche Entscheidungs- und Motivlagen
- Zielgruppengerechte Gesprächsführung
- Einwände als Ausdruck von Unsicherheit auflösen

Abschluss und Vertriebsstruktur

- Abschluss ohne Druck, Verbindlichkeit durch Klarheit

Standort und Termin

Termin auf Anfrage
Vollzeit - Virtuell

Termindetails

6 Unterrichtseinheiten

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

Neubau- und Kapitalanlagevertrieb: vom Interessenten zur Entscheidung - Vollzeit - Virtuell

- Digitaler Boxenstopp: kompakte Entscheidungsformate
- Systematisierung und Nachverfolgung im Vertrieb
- Empfehlung und Wiederkauf systematisch aufbauen

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/neubau-und-kapitalanlagevertrieb-vom-interessenten-zur-entscheidung-vollzeit-virtuell_120249

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