



# Infoblatt

- Seminar: Akquise für Immobilienmakler.
- Referentin: Anat Wand



---

## Akquise für Immobilienmakler

---

„Der Vertrieb ist das Herz, das Verkaufen das Blut des Wirtschaftens und Rechnungswesen und Bilanz bilden das Skelett.“

**David Maiste**

Mehr Sicherheit bei Neukontakten sowie Stärke und Souveränität bei der Akquise erlangen. Durch Praktische Beispiele, Rollenspiele und Selbsterfahrungen die eigene Ziele ein Stück näher zu kommen. Praktische Arbeitshilfen die Sie in Ihren Beruflichen Alltag integrieren können

### Programm

- ✓ Kommunikation, der Schlüssel für Erfolgreiche Akquise und Neukundengewinnung
- ✓ Erfolgreiche Verkaufsgespräche mit System
- ✓ Ein, auf die eigene Bedürfnisse ausgerichtete Gesprächsleitfaden, gemeinsam entwickeln
- ✓ Hürden im Akquise Gespräch erkennen und meistern
- ✓ Vorwand und Einwand Behandlung  
Priorisiere, Terminieren, Dokumentieren

Selbstverständlich können Sie Ihre Fragen und Beispiele in der dafür reservierten Zeit stellen, ganz nach dem Motto

**„Eine Investition an Wissen, bringt immer noch die besten Zinsen.“**

(Benjamin Franklin [1706 – 1790]).