

Zentralworkshop II 2025 | Effiziente Ansprache von Immobilieninvestitionen im Bestand – Objektmerkmale mit Kundenmotiven verbinden!**Zielgruppe**

- Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler jeweils mit Bezug zum Vermögensmanagement

Lernziele

- Grundlagen und Verständnis für unterschiedliche Immobilieninvestitionen (Neubau, Bestand, Denkmal, Pflege) kennen und anwenden können
- Kompetenz, neue Produkte zielgruppenorientiert und verständlich zu erklären
- auszugsweise Anwendung unterschiedlicher Vertriebstools kennen und anwenden können
- Argumente für Kunden mit aktuellem Praxisbezug erfolgreich nutzen
- Beratungskompetenz für den Vertrieb aufbauen, vertiefen u. in die Praxis überführen
- Effizienter Einsatz von Hilfsmitteln

Inhalte

- Gezieltes Wissen über die Realimmobilienberatung
- Geschäftspotentiale erschließen
- Vertriebstools und deren Mehrwerte für den Vertrieb kennenlernen
- konkrete Anwendungsempfehlungen für die Praxis

Trainer

- Carsten Hartwig, Marvin Koch

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop

Dauer

- 18.06.2025 | 10:30 – 12:30 Uhr (120 Minuten)

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit

Hauptverantwortlicher Trainer
Marvin Koch

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Koch'.