

IMMOBILIEN PROFI

Alles für den schönsten Beruf



Teamaufbau & Recruiting

AKADEMIE

Teamaufbau & Recruiting

Gute Verkäufer finden, binden und weiterentwickeln



Sie erlernen Techniken um ein Team von motivierten Maklern mit minimaler Fluktuation zu führen

Dieses 2-tägige Training wurde für Unternehmer und erfahrene Vertriebsleiter entwickelt. Der Lehrgang behandelt alle großen und kleinen Herausforderungen, die Vertriebsleiter bei der Rekrutierung und Weiterentwicklung von Verkäufern bewältigen müssen.

Ziel ist es, Praktiken und Techniken zu beherrschen, die es dem Teilnehmer ermöglicht, ein Team von motivierten Maklern langfristig und mit wenig Fluktuation zu führen.

Die Schwerpunkte:

- Personalgewinnung: Personalwachstum mit kontrollierten Bewerbungsgesprächen
- Interne Weiterbildung: Bindung der erfolgreichen Makler an das Unternehmen
- Administrationsabläufe und Controlling: Wirtschaftliche Büro- und Provisionsmodelle
- Marketing: Kostenorientiert zur lokalen Größe zu werden
- Eigener Umsatz: Wichtig oder doch eher hinderlich?
- Der Focus dieses Seminars liegt auf der Praxisnähe, die es dem Makler ermöglicht, das Erlernete unmittelbar umzusetzen



Ihr Referent

Georg Ortner ist seit seinem achtzehnten Lebensjahr im Verkauf von Immobilien tätig und trainiert seit mehreren Jahren Immobilien-Makler in Deutschland, Dubai und Portugal.

Seine Seminarschwerpunkte sind Akquise, Verkauf, Teamaufbau und Teamführung sowie Zeitmanagement für Immobilienmakler.

Teilnehmerstimmen

„Ein superguter Referent, viele konkrete Infos und Anleitungen für das konkrete Tagesgeschäft.“ Michael Preuß, Preuß Immobilien, Bielefeld

„Genau die Ansatzpunkte, die wir brauchten. Supergut durch den absoluten Praxisbezug“ Robert Hensky, H & W Grundbesitz, Berlin

„Es war für mich das beste Seminar mit den interessantesten Hinweisen und Anregungen, die sich alle in die Tat umsetzen lassen. Dafür bin ich Herrn Ortner und dem inmedia Verlag dankbar.“ Otto Eder, Eder & Partner Immobilien-Management, München

Termine & Preise

Dauer: 2 Tage

Preis: 780,- EUR zzgl. Mwst.

Aktuelle Termine und Preise für Mitglieder finden Sie auf www.events.immobilien-profi.de

Anmeldung/Infos an Fax 0221/168071-29

Ja, wir melden ___ Person(en) für den Termin ___ ___ ___ an.

Ich buche **erstmalig** bei Ihnen ein Seminar und erhalte 50% Rabatt. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.events.immobilien-profi.de

Als Mitglied nutze ich mein **Freiseminar** und zahle den **Mitgliederpreis**. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.events.immobilien-profi.de

inmedia Verlag Tel. 0221/168071-10 Fax: 0221/168071-29
Hansaring 1 50670 Köln www.immobilien-profi.de

GEORG ORTNER

Zufriedene Mitarbeiter inklusive

Wie Sie die Fluktuationsquote Ihres Unternehmens senken und zugleich die Effizienz steigern

Ein in der Immobilienbranche zentrales Problem ist die in vielen Betrieben überdurchschnittlich hohe Fluktuationsquote bei den freien Mitarbeitern.

Manche nehmen das als Gott gegeben hin und integrieren die zu erwartenden Verluste und Abschreibungen von Anfang an in ihre Wachstumspläne. Andere wiederum fürchten diese Thematik als Hindernis fürs eigene Wachstum und halten ihr Unternehmen lieber klein. In beiden Fällen könnte aber kontinuierliches InHouse Training für mehr Effizienz, aber auch für mehr Profit und ein besseres Arbeitsumfeld sorgen.

Die Problematik verschärft sich allerdings spätestens dann, wenn der Unternehmer, zum Beispiel gebunden durch Eigentumsatz oder andere Geschäftstätigkeiten, zeitlich gar nicht in der Lage ist, regelmäßige Trainingspläne zu veröffentlichen und diese auch kontinuierlich und pünktlich abzuarbeiten.

Neue Makler besser einbinden

Gerade neue Makler müssen oft in kürzester Zeit Einkauf-, Verkauf- und Werbespezialisten werden, um ihr Überleben im Markt zu sichern. In der Regel werden sie auf ein Basistraining bei einem externen Ausbildungsunternehmen geschickt, um danach im Büro zu erfahren, dass der lokale Markt ganz anders sei und man die Methoden des Trainers auch anders interpretieren könne. Mit dieser Weisheit werden die Neulinge dann alleingelassen.

Manche finden trotzdem einen Weg, erfolgreich zu arbeiten. Die meisten jedoch (hinter vorgehaltener Hand wird oft von über 70 Prozent im ersten Jahr gesprochen) schaffen es nicht und verlassen frustriert das Unternehmen, um es entweder im nächsten Unternehmen auch nicht besser zu haben oder gleich die Branche zu wechseln. Auch wenn



Unternehmen nur erfahrene Makler einstellen oder zum Beispiel den Ein- und Verkauf trennen, ist Inhouse-Training in den meisten Fällen ein wichtiges Tool, um den neuen Kollegen die Philosophie und Arbeitsweise des Maklerunternehmens näher zu bringen. Denn gerade bei Maklern wird im neuen Unternehmen oft der Arbeitsstil der alten Firma übernommen und meistens dann auch deren Ergebnisse importiert.

Die Vertriebsmitarbeiter prägen das Image des Unternehmens in der Öffentlichkeit und sind das wichtigste Kapital eines jeden Marktteilnehmers, da sie für die Mitbewerber nicht kopierbar sind. Durch regelmäßige Inhouse-Trainings kennt nun der Vertriebsleiter oder der Unternehmer seine Mitarbeiter viel besser. Er oder sie kann so die Stärken eines jeden Einzelnen optimieren beziehungsweise die vorhandenen bzw. durch

das Inhouse-Training identifizierten Schwächen ausgleichen.

Regelmäßige Trainingsmaßnahmen

Durch eine regelmäßige Taktung der Trainingsmodule im Zwei-Wochen-Rhythmus wird spürbar die Disziplin des gesamten Unternehmens verbessert. Durch die permanente Planungssicherheit für die betroffenen Mitarbeiter sollte schließlich auch ein Notartermin kein Hinderungsgrund mehr sein, daran teilzunehmen.

- **Durch die auf das jeweilige Maklerunternehmen zugeschnittenen Module bekommen die Mitarbeiter klare Arbeits- und Verfahrensweisungen.**

Speziell durch die notwendig in Eigenvorleistung zu erbringende Vorbereitung der verschiedenen Module (in der Praxis haben sich bei den meisten Unternehmen etwa 20 Module etabliert) ist der Unternehmer gezwungen, an seinem Unternehmen zu arbeiten und die einzelnen Module mit Inhalten zu füllen, sprich: Seine Prozessabläufe schriftlich niederzulegen und gleichzeitig zu überlegen, mit welchen Trainingsmethoden die bestmögliche Umsetzung in der betrieblichen Praxis des Maklergeschäfts gewährleistet werden kann.

Besseres Feedback der Mitarbeiter

Damit können Inhouse-Trainings einen entscheidenden Impuls für selbststeuernde Controlling-Aktivitäten beitragen, die den Mitarbeitern nicht von außen aufgezwungen werden, sondern vielmehr dem Kern des Unternehmens entspringen und damit insgesamt eine signifikant höhere Umsetzungs- und Erfolgswahrscheinlichkeit besitzen als externe Trainingsmaßnahmen.

Auch das allgemeine Arbeits- und Betriebsklima wird sich durch Inhouse-Trainings wesentlich verbessern, da die Mitarbeiter mit ihren jeweils individuellen Problemen nicht allein gelassen werden. Vielmehr bekommen sie die Chance, in regelmäßigen Abständen Soll-Ist-Vergleiche vorzunehmen.

Durch die Taktung im Zwei-Wochen-Rhythmus wird zudem verhindert, dass

sich Probleme aufstauen. Durch die auf das jeweilige Maklerunternehmen zugeschnittenen Module bekommen die Mitarbeiter klare Arbeits- und Verfahrens-anweisungen. Das Feedback der Gruppe fördert zudem betriebsinterne Lern- und Controllingprozesse. Nicht zuletzt identifizieren sich die Mitarbeiter stärker mit den vermittelten Inhalten, wenn es sich um ein Inhouse-Training handelt, da zum einen unmittelbare Rücksprachemöglichkeit mit den Kollegen besteht und zum anderen eine unmittelbare Implementierung des Erlernten „vor Ort“ und nicht in abstrakten Seminargruppen fernab der Geschäftsräume erfolgt.

Auch das Unternehmen profitiert

Den Teilnehmern des IMMOBILIEN PROFI- Trainings „Teamführung und Teamaufbau“ werden zur Erreichung dieser Ziele bereits zu Beginn acht Grundmodule mit den Themen „Einkauf/Verkauf“ in ihren Seminarunterlagen zur Verfügung gestellt. Werden diese Module dann kontinuierlich weiter entwickelt und den jeweiligen, sich verändernden Bedürfnissen des Unternehmens angepasst, entstehen in einem dokumentierten Weiterbildungs- und Trainingsprozess strukturierte Arbeitsabläufe, die zum einen den Output des einzelnen Maklers und zum anderen die Leistungsfähigkeit sowie Produktivität der gesamten Organisation erheblich steigern können, was man auch mit „gesteigerter Kundenzufriedenheit auf Grund der transparenten Unternehmensabläufe“ bezeichnen kann.

Lesen Sie hierzu auch das nebenstehende Interview mit Bernd Hacke. ◀

Praxisbericht

Wie InHouse-Trainingsprozesse das interne Controlling stärken und die strategische Mitarbeiterqualifizierung beschleunigen.

Im Anschluss an die CompetenceClub-Expedition an die Algarve wurde das Gespräch zwischen Bernd und Beate Hacke, REMAX Center Speyer, Georg Ortner und Werner Berghaus über InHouse-Trainings und Kennziffern aufgezeichnet.

Werner Berghaus: Herr Hacke, Sie und Ihr Bruder sind Inhaber zweier REMAX-Büros in Speyer und Ludwigshafen und sehr erfolgreich beim Aufbau Ihrer Teams. Wenn ein neuer Makler, meist ein Quereinsteiger, beginnt, so durchlaufen er oder sie eine Ausbildung. Kann jemand mit dieser REMAX-eigenen Grundlagenausbildung direkt an den Markt gehen?

Bernd Hacke: Ja, mit der Grundlagenausbildung ist er in der Lage, an den Markt zu gehen. Er hat ein Gerüst, an das er sich halten kann, eine Vorlage. Ich mache ein Inhaltstraining, ich nehme Beispiele aus der Praxis, die mir dann 80 Prozent oder 90 Prozent der möglichen Schwierigkeiten aufzeigen. Das sind immer wiederkehrende Probleme, die am Markt oder beim Kunden auftreten. Und die Lösungsmöglichkeiten, die es gibt, sind nicht sehr zahlreich. Die, die man verkäuferisch wissen muss, die schule ich.

Berghaus: In einem Büro mit 15, 20, 30 Kollegen habe ich ja als Einsteiger auch

den Vorteil, dass ich da auch jemanden fragen und Unterstützung erhalte.

Bernd Hacke: Ja, das stimmt zwar, aber es ist natürlich so, dass die anderen Makler dies als störend empfinden, weil die natürlich auch Geld verdienen müssen, um ihre Familien zu ernähren. Und wenn sie sich mit den neuen Maklern abgeben, dann fehlt da einfach die Zeit. Es ist schon die Arbeit des Bürohhabers, die verkäuferische Schulung zu machen. Ich sage den Leuten, dass man den Erfolg selbst nicht planen kann, aber man kann die Aktivität planen, die dahin führt. Ich kann sagen, du musst 20 Leute anrufen, um zehn Ersttermine zu bekommen, und du musst diese zehn Ersttermine haben, um fünf Zweittermine zu bekommen, von denen kannst du dann einen oder zwei abschließen.

Berghaus: Die Anfänger starten bei Ihnen zunächst in der Vermietung?

Bernd Hacke: Ja, genau, sie fangen bei der Vermietung an. Das ist zum einen deswegen relativ einfach, weil wir nicht so viele Verträge brauchen. Der Vermietter muss sich nicht besonders stark an mich binden mit einem expliziten Alleinauftrag. Zum anderen kann ich dem Vermieter in der Kürze der Zeit den Vorteil sehr schnell klar machen, wenn er mit mir zusammen arbeitet. Das ist beim Verkäufer viel schwieriger. ▶

„Die einen haben
eine **Homepage**
– die anderen sogar **Erfolg** damit.“



www.immoXXL.de

Immomnia GmbH, Venloer Str. 308 a + b, D-50823 Köln

immoXXL®

Erfolgs-Garantie

Sie entscheiden bei einem Seminar oder Workshop, ob die Teilnahme Ihnen den gewünschten Erfolg bringt. Deshalb können Sie bis zur Mittagspause des ersten Seminar- Tages Ihre Teilnahme „ohne Wenn und Aber“ stornieren und erhalten Ihr Geld zurück.

Buchungssicherheit

Alle angekündigten Seminare finden statt! Auch wenn nur ein Teilnehmer angemeldet sein sollte, wird das Seminar wie geplant durchgeführt. Davon ausgenommen sind nur höhere Gewalt, Krankheit des Referenten oder Ähnliches.

Qualität

Alle Seminare und Workshops sind auf maximal 18 Teilnehmer beschränkt.

Nachhaltigkeit

Sie können alle Seminare beliebig oft und kostenlos wiederholen. Wir berechnen lediglich eine Tagungspauschale von ca. 60 Euro, sofern noch freie Plätze zur Verfügung stehen. NLP-Practitioner und NLP-Master mit Zertifikat können auch Kurse wiederholen, die bei anderen Veranstaltern abgeschlossen wurden.

Der Treue-Gutschein

Abonnenten können bei allen angebotenen Seminaren vorhandene Treue-Gutscheine einsetzen und jeweils 98 Euro sparen.

Premium-Mitgliedschaft

Premium-Mitglieder nutzen vorhandene Seminargutscheine und zahlen nur die Tagungspauschale des jeweiligen Hotels von ca. 60 Euro.

CompetenceClub

Mitglieder des CompetenceClub nehmen bei allen Seminaren und Workshops kostenlos (s.o.) teil!

Klare Verhältnisse

Das sind die vollständigen AGBs zu den IMMOBILIEN-PROFI Seminaren.

Diese Standards gelten nur für Veranstaltungen des in-media Verlags.