



Herzlich Willkommen
zu Ihrer IHK-Zertifizierung zum
„Immobilienmakler:in (IHK)“

Wir stellen uns vor

Expertenverlag Kompetenz

- Seminar und Zertifikatsanbieter aus Baden-Württemberg
- Herausgeber von KOMPETENZ - das Experten Magazin
- Teil der Epple Consulting GmbH

1000e

Teilnehmer in
Seminaren und Vorträgen

100e

Jahre Vertriebs- und
Führungskompetenz

KURS

Immobilienfachwirt (IHK) (m/w/d)

AB Frühjahr 2024 DIGITAL - LASSEN SIE SICH VORMERKEN!

BESCHREIBUNG

Der Zertifikatslehrgang zum Immobilienfachwirt (IHK) (m/w/d) vermittelt praxisnah vielfältige Informationen und Grundlagen zum Immobilienmarkt. Den Teilnehmenden werden anhand konkreter Beispiele die aktuellen Anforderungen des Immobilienmarktes näher gebracht. Die Dozierenden vermitteln praxisrelevantes Wissen über technisches und kaufmännisches Gebäudemanagement und geben wertvolle Tipps zur Energieeffizienz. Der Lehrgang schließt mit einem IHK-Zertifikat ab und findet bei der IHK Akademie Schwarzwald-Baar-Heuberg mit Sitz in Villingen-Schwenningen statt.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter:innen aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter und Existenzgründer:innen, die sich mit und im Immobilienmarkt beschäftigen und ihre Kompetenz mit einem IHK-Zertifikat abrunden möchten.

ABSCHLUSS

IHK Zertifikat

STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TEIMO-712

Terminübersicht
09.00 - 17.00 Uhr

08.07.2024
09.07.2024
10.07.2024
11.07.2024
12.07.2024
15.07.2024 (Prüfung)

Weitere Termine auf Anfrage

Investition
€ 2.090,- zzgl. gesetzl. Must. / exkl. Zertifizierungsgebühr 150 €

Ansprechpartnerin
Jaqueline Althoff
07154 - 17 11 801
jaqueline.althoff@eppeconsulting.com

Veranstaltungsort (variabel)
Region Stuttgart
Region Schwarzwald
Online-Kurs
Hybrider Unterricht ist möglich. Dies bitte bei der Anmeldung angeben.

Veranstaltung online buchen

KOMPETENZ-EXPERTENVERLAG.DE | 07154 - 17 11 800 | MURRSTRASSE 20 / 70806 KORNWESTHEIM

KURS

Profiverkäufer:in (IHK)

AB Frühjahr 2024 DIGITAL - LASSEN SIE SICH VORMERKEN!

BESCHREIBUNG

In diesem Zertifikatslehrgang lernen Sie, Ihre Vertriebsfähigkeiten zu prüfen und neu zu überdenken. Sie erfahren mehr über erfolgreiche Verkaufsgespräche, Kundenakquise und Vertriebsplanung und erhalten wertvollen Input zum Umgang mit Reklamationen und Feedback.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter:innen aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter und Existenzgründer:innen, die sich mit Gleichgesinnten austauschen und ihren Vertriebsprozess reflektieren und weiterentwickeln möchten.

ABSCHLUSS

IHK Zertifikat

STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TECSE-711

Terminübersicht
09.00 - 17.00 Uhr

04.03.2024	29.04.2024
05.03.2024	30.04.2024
14.03.2024	07.05.2024
15.03.2024	08.05.2024
20.03.2024	15.05.2024
21.03.2024	16.05.2024

Weitere Termine auf Anfrage

Investition
€ 2.090,- zzgl. gesetzl. Must. / exkl. Zertifizierungsgebühr 150 €

Ansprechpartnerin
Jaqueline Althoff
07154 - 17 11 801
jaqueline.althoff@eppeconsulting.com

Veranstaltungsort (variabel)
Region Stuttgart
Region Schwarzwald
Online-Kurs

Veranstaltung online buchen

KOMPETENZ-EXPERTENVERLAG.DE | 07154 - 17 11 800 | MURRSTRASSE 20 / 70806 KORNWESTHEIM

KURS

Immobilienmakler:in (IHK)

AB Frühjahr 2024 DIGITAL - LASSEN SIE SICH VORMERKEN!

BESCHREIBUNG

Der Zertifikatslehrgang zum Immobilienmakler (IHK) vermittelt praxisnah die Grundlagen des Maklergeschäfts. Den Teilnehmenden werden anhand konkreter Beispiele rechtliche Grundlagen nähergebracht. Die Dozierenden vermitteln praxisrelevantes Wissen über technisches und kaufmännisches Gebäudemanagement und geben wertvolle Tipps zum Verfassen erfolgreicher Exposés. Der Lehrgang schließt mit einem IHK-Zertifikat ab und findet bei der IHK Akademie Schwarzwald-Baar-Heuberg mit Sitz in Villingen-Schwenningen statt.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter:innen aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter:innen und Existenzgründer:innen, die sich mit und im Immobilienmarkt beschäftigen und ihre Kompetenz mit einem IHK-Zertifikat abrunden möchten.

ABSCHLUSS

IHK Zertifikat

STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TEIMO-712

Terminübersicht
09.00 - 17.00 Uhr

05.02.2024	05.06.2024
06.02.2024	06.06.2024
14.02.2024	11.06.2024
15.02.2024	12.06.2024
20.02.2024	24.06.2024
27.02.2024	25.06.2024

Weitere Termine auf Anfrage

Investition
€ 2.090,- zzgl. gesetzl. Must. / exkl. Zertifizierungsgebühr 150 €

Ansprechpartnerin
Jaqueline Althoff
07154 - 17 11 801
jaqueline.althoff@eppeconsulting.com

Veranstaltungsort (variabel)
Region Stuttgart
Region Schwarzwald
Online-Kurs
Hybrider Unterricht ist möglich. Dies bitte bei der Anmeldung angeben.

Veranstaltung online buchen

KOMPETENZ-EXPERTENVERLAG.DE | 07154 - 17 11 800 | MURRSTRASSE 20 / 70806 KORNWESTHEIM

KURS

Vertriebsleiter:in (IHK)

AB Frühjahr 2024 DIGITAL - LASSEN SIE SICH VORMERKEN!

BESCHREIBUNG

Als zertifizierter Vertriebsleiter:in der IHK erlernen Sie verbesserte Führungsfähigkeiten, wie Sie Ihre Mitarbeiter:innen motivieren und führen können, um Ihre Ziele zu erreichen. Mit einem neuen Blick auf aktuelle Verkaufsziele und Dashboards neue Marketingstrategien für Ihren Vertrieb zu entwickeln.

Als Schlüssel zum Erfolg unterstützt Ihre eigene Persönlichkeit und der Wille zum ersten Verkäufer:in Ihres Unternehmens. Ein IHK Vertriebsleiter:in denkt strategisch und entwickelt Geschäftsstrategien und kann Chancen und Risiken abwägen. Ein im Rahmen der Zertifizierung erweitertes Netzwerk ermöglicht Ihnen in einer heterogenen Gruppe den Blick über den Tellerrand.

ZIELGRUPPE

Längjährige Key Account Manager und Vertriebsführungskräfte aus allen Branchen, Selbstständige, freie Handelsvertreter:innen und Existenzgründer:innen, die sich mit Gleichgesinnten austauschen möchten und ihren Vertriebs- und Führungsprozess reflektieren und weiterentwickeln. Wenn Sie eine Führungsrolle im Vertrieb übernehmen möchten oder Ihre Karriere vorantreiben ist diese Zertifizierung von hohem Nutzen

ABSCHLUSS

IHK Zertifikat

STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TEVL-713

Terminübersicht
09.00 - 17.00 Uhr

10.04.2024	10.01.2024
11.04.2024	11.01.2024
16.04.2024	17.01.2024
17.04.2024	18.01.2024
24.04.2024	22.01.2024
25.04.2024	23.01.2024

Weitere Termine auf Anfrage

Investition
€ 2.090,- zzgl. gesetzl. Must. / exkl. Zertifizierungsgebühr 150 €

Ansprechpartnerin
Jaqueline Althoff
07154 - 17 11 801
jaqueline.althoff@eppeconsulting.com

Veranstaltungsort (variabel)
Region Stuttgart
Region Schwarzwald
Online-Kurs
Hybrider Unterricht ist möglich. Dies bitte bei der Anmeldung angeben.

Veranstaltung online buchen

KOMPETENZ-EXPERTENVERLAG.DE | 07154 - 17 11 800 | MURRSTRASSE 20 / 70806 KORNWESTHEIM

Mehr Informationen erhalten Sie unter: www.kompetenz-expertenverlag.de/kurse

Ihre Kursunterlagen

www.kompetenz-expertenverlag.de/kursunterlagen

▶ Passwort: immo23

Ihre Dozenten



PETER GRUNERT

- Bankfachwirt (IHK)
- Bankbetriebswirt (IHK)
- Sachverständiger für Immobilienbewertung (Dekra)
- Immobilienmakler (IHK)



CINDY DANK

- Wirtschaftsfachwirtin (IHK)
- Betriebswirtin (F.School)
- Immobilienmaklerin (IHK)

Trainingsinhalte

▶ Modul I

Grundlagen des Maklergeschäfts in der Kundenberatung

- Grundlagen der Bedarfsanalyse
- Faktoren, die zum Gelingen einer kundenorientierten Bedarfsanalyse beitragen
- Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- Objektbeschaffung | Immobilienkauf und -verkauf
- Übersicht der benötigten Unterlagen für die Vermittlung von Immobilien

▶ Modul II

Rechtliche Grundlagen und Wettbewerbsrecht

- Grundlagen des Makelns
- Vertragsformen und Provisionsregelung
- Mietverträge
- Kündigung
- Mieterhöhungen und Betriebskostenabrechnung
- Datenschutz und Geldwäsche

Trainingsinhalte

▶ Modul III

Grundlagen der Immobilienfinanzierung

- Voraussetzung Darlehensvermittler § 34i
- Aufbau einer privaten Baufinanzierung
- Finanzierungsbausteine
- Beschaffung von Immobilienkrediten
- Förderprogramme
- Finanzierungsbestätigung – rechtssicher zum Notar

▶ Modul IV

Grundlagen des technischen und kaufmännischen Gebäudemanagements

- Gebäude- und Hausverwaltung
- Hausmeisterdienste
- Pflichten des WEG-Verwalters
- Verkehrssicherung und Pflichten des Vermieters
- Zusammenarbeit mit Spezialisten
- Energiesparverordnung
- Datenschutz und Geldwäsche
- Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer

Trainingsinhalte

► Modul V

Das erfolgreiche Exposé

- Zielsetzung
- Aufbau und Inhalt eines Exposés
- Bilder
- Objektbeschreibung
- Pflichtaufgaben
- Preisbildung am Immobilienmarkt

► Modul VI

Grundlagen der Verkehrswertermittlung von Immobilien

- Grundsätze und Prinzipien der Wertermittlungspraxis
- Anwendungsbereiche und Nutzer von Verkehrswertermittlungen
- Definition Verkehrs- / Marktwert
- Verfahren zur Ermittlung des Verkehrs- / Marktwerts
- Aufbau und Inhalt eines Immobilienwertgutachtens

Trainingsinhalte

▶ Modul VII

Prüfungsbaustein

- Erstellung Exposé
- Vorstellung des Exposés im Fachgespräch

Trainingszeiten

- ▶ 09:00 Uhr Beginn
- 10:30 Uhr Frühstückspause
- 10:45 Uhr bis 12:30 Uhr Seminar
- 12:30 Uhr Mittagspause
- 13:30 Uhr bis 17:00 Uhr Seminar mit Pause(n)
- ca. 17:00 Uhr Seminarende**

Spielregeln



Vertraulich
Aufmerksamkeit
Pünktlich
Respektvoller Umgang
Konstruktives Feedback



IHRE Vorstellung

- ▶ Wer bin ich?
- Was mache ich?
- Wo komme ich (beruflich) her?
- Wo will ich (beruflich) hin?
- Was zeichnet mich aus?
- Wo sehe ich mein Entwicklungspotential?
- Was sind meine Erfahrungen am Immobilienmarkt?
- ...?



IHRE Erwartungen / Anregungen / Wünsche



Besuchen Sie:
www.menti.com und benutzen Sie
den **Code 27 88 62 2**



Elevator Pitch:

- ▶ **60 Sekunden** Zeit den / die Interessenten:in zu **überzeugen**
Thema „**Warum bin ich der richtige Partner / die richtige Partnerin für Sie?**“
- ▶ **Ziel:** der Elevator Pitch soll das **Interesse des Zuhörers wecken** und ihn dazu bringen, weitere Informationen oder ein Treffen zu vereinbaren.

Im Anschluss: **Wo sehen Sie sich aktuell?**

IHRE Zertifikatsprüfung:

Erstellen Sie ein Exposé Ihrer eigenen Immobilie und stellen Sie dieses in einer Immobilienpräsentation (30 Minuten) vor.

50 Punkte

10 Minuten

▶ 1. Vorstellung eigene schriftliche Ausarbeitung des Exposés

- Lagebeschreibung
- Objektinformationen
- Ansprechende Exposé-Bilder innen und außen
- Zusammenfassung der Immobilie
- Grundriss und Energieausweis

50 Punkte

20 Minuten

▶ 2. Erläuterung und Besprechung des Exposés inkl. Fachgespräch

- Erläuterung zur Wertermittlung
- Beschreibung mind. 3 Vermarktungswege des Objekts inkl. Vor- und Nachteile
- Beschreibung Prozess vom ersten Kontakt bis zur Schlüsselübergabe

Hinweisfolie zum Kurs:

► Dieser Kurs dient zur Erlangung von grundsätzlichen Kenntnissen als Immobilienmakler mit Zertifizierungsabschluss Immobilienmakler (IHK).

Es ist (leider) nicht möglich das Wissen aus einer Ausbildung oder einem Studium zum Immobilienmakler im Zertifizierungszeitraum zu erlangen, aus diesem Grund beansprucht der Anbieter nicht die Vollständigkeit aller Informationen zur Immobilienmaklertätigkeit.

Der Kurs ist keine Rechts- oder Steuerberatung für die Teilnehmenden.
Alle Angaben ohne Gewähr und ohne Rechtsanspruch.

WICHTIGLISTE

WICHTIGLISTE

WICHTIGLISTE