



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

HINWEIS: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich u. divers (m/w/d) verzichtet.

Wir stellen uns vor



- 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**

Immobilienfachspezialist (IHK)

BESCHREIBUNG

Der Zertifikatslehrgang zum Immobilienfachspezialisten (IHK) vermittelt praxisnahe vielfältige Informationen und Grundlagen zum Immobilienmarkt. Den Teilnehmenden werden anhand konkreter Beispiele die aktuellen Anforderungen des Immobilienmarktes näher gemacht. Die Dozierenden vermitteln praxisrelevantes Wissen über technisches und kaufmännisches Gebäudemanagement und geben wertvolle Tipps zur Energieeffizienz. Der Lehrgang schließt mit einem IHK-Zertifikat ab.

ZIELGRUPPE

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

ABSCHLUSS IHK-Zertifikat

Der Zertifizierungsanbieter ist die KOMPETENZ Expertenverlag GmbH. Die Zertifizierung findet nach Absprache mit dem Teilnehmer bei einer regionalen IHK statt.

Angebot freibleibend.

HINWEIS

Dieses Seminar kann auch als Unternehmensseminar gebucht werden.



STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TEIS-713

Termin nach Absprache
54 UE Hybrid

Investition
€ 2.249,- zzgl. gesetzl. MwSt. /
exkl. Zertifizierungsgebühr € 150

Ansprechpartnerin
Jaqueline Altindl
07154 - 17 11 800
info@kompetenz-expertenverlag.de

Veranstaltungsort
Blended Learning Konzept



Jetzt online buchen

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

Immobilienmakler (IHK)

BESCHREIBUNG

Der Zertifikatslehrgang zum Immobilienmakler (IHK) vermittelt praxisnahe 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.

ZIELGRUPPE

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

ABSCHLUSS IHK-Zertifikat

Der Zertifizierungsanbieter ist die KOMPETENZ Expertenverlag GmbH. Die Zertifizierung findet nach Absprache mit dem Teilnehmer bei einer regionalen IHK statt.

Angebot freibleibend.

HINWEIS

Dieses Seminar kann auch als Unternehmensseminar gebucht werden.



STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TEIM-712

Termin nach Absprache
54 UE Hybrid

Investition
€ 2.249,- zzgl. gesetzl. MwSt. /
exkl. Zertifizierungsgebühr € 150

Ansprechpartnerin
Jaqueline Altindl
07154 - 17 11 800
info@kompetenz-expertenverlag.de

Veranstaltungsort
Blended Learning Konzept



Jetzt online buchen

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

Sales Manager (IHK)

BESCHREIBUNG

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

ZIELGRUPPE

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

ABSCHLUSS IHK-Zertifikat

Der Zertifizierungsanbieter ist die KOMPETENZ Expertenverlag GmbH. Die Zertifizierung findet nach Absprache mit dem Teilnehmer bei einer regionalen IHK statt.

Angebot freibleibend.

HINWEIS

Dieses Seminar kann auch als Unternehmensseminar gebucht werden.



STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TESM-711

Termin nach Absprache
54 UE Hybrid

Investition
€ 2.249,- zzgl. gesetzl. MwSt. /
exkl. Zertifizierungsgebühr € 150

Ansprechpartnerin
Jaqueline Altindl
07154 - 17 11 800
info@kompetenz-expertenverlag.de

Veranstaltungsort
Blended Learning Konzept



Jetzt online buchen

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

Vertriebsleiter (IHK)

BESCHREIBUNG

Als zertifizierter Vertriebsleiter der IHK erleben Sie verbesserte Führungsfähigkeiten, wie Sie Ihre Mitarbeiter motivieren und führen können, um Ihre Ziele zu erreichen.

Als Schlüssel zum Erfolg unterstützt Sie Ihre eigene Persönlichkeit und der Wille zum ersten Verkäufer Ihres Unternehmens zu werden. Ein IHK Vertriebsleiter 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

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

ABSCHLUSS IHK-Zertifikat

Der Zertifizierungsanbieter ist die KOMPETENZ Expertenverlag GmbH. Die Zertifizierung findet nach Absprache mit dem Teilnehmer bei einer regionalen IHK statt.

Angebot freibleibend.



STANDORT UND TERMIN

Kurs-Nr. TEVL-714

Termin nach Absprache
54 UE Hybrid

Investition
€ 2.249,- zzgl. gesetzl. MwSt. /
exkl. Zertifizierungsgebühr € 150

Ansprechpartnerin
Jaqueline Altindl
07154 - 17 11 800
info@kompetenz-expertenverlag.de

Veranstaltungsort
Blended Learning Konzept



Jetzt online buchen

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

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)
- Sales Manager (IHK)
- Vertriebsleiter (IHK)



CINDY DANK

- Wirtschaftsfachwirtin (IHK)
- Betriebswirtin (F.School)
- Immobilienmaklerin (IHK)
- Sales Manager (IHK)
- Vertriebsleiterin (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
- Bescherung 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

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



Um unser Seminar bestmöglich auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen, bitten wir Sie, uns kurz Ihre Erwartungen und Wünsche mitzuteilen. Bitte gehen Sie auf folgende Fragen ein:

- 1. Welche Themen oder Fragen interessieren Sie besonders?**
- 2. Welchen Herausforderungen begegnen Sie aktuell im Immobilienbereich?**
- 3. Welche speziellen Kenntnisse oder Fähigkeiten möchten Sie vertiefen?**

IHRE Zertifikatsprüfung:

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

▶ 1. Vorstellung eigene schriftliche Ausarbeitung des Exposés

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

50 Punkte

10 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

50 Punkte

20 Minuten

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