

Innovations-Tagung

für Immobilienmakler
18. Januar 2012 in Fulda



Kommunikation



Networking



News



Expo



Sind Sie schon erfolgreich oder bereits unwiderstehlich? Erfahren Sie, wie das Immobiliemarketing der Zukunft aussieht oder wie Sie durch Immobilienbewertung Ihre Zukunft sichern. Trendpioniere und Impulsgeber nehmen Sie einen Tag lang mit auf Makler-Entdeckungsreise. Kommen Sie am 18. Januar 2012 zum kreativen und zielorientierten Maklerkongress. Erleben Sie Top-Referenten der Branche live. Gute Ideen und Wachstum entstehen nur im Austausch mit anderen Menschen. Holen Sie sich die Dosis Kreativität, um sich von der Masse abzuheben.

10:00

Begrüßung der Gäste und Vorstellung der Referenten und Aussteller

10:30 - 11:30

Makler an die Macht:**Weniger Transparenz bedeutet mehr Geschäft für Makler**

„Wenn alle Immobilienangebote im Internet stehen, ist der Makler überflüssig“, so Georg Ortner. Je transparenter der Markt, desto weniger wird auf den Makler zurückgegriffen. Ortner stellt Ihnen einen Vermarktungsablauf vor, der ein Mehr an Leistung bei geringeren Kosten liefert.

Georg Ortner, IMMOBILIEN-PROFI, Köln

11:30 - 12:00

Kaffeepause

12:00 - 12:45

Steigern Sie Ihren persönlichen Marktwert

Wertermittlungskompetenz steigert den Umsatz. Wie das geht, verrät Ihnen Andreas Habath. Profitieren Sie vom Bewertungs-Know-how, indem Sie schneller, effektiver und gezielter zum Abschluss kommen.

Andreas Habath, Sprengnetter Immobilienbewertung, Sinzig

12:45 - 13:45

Mittagessen

13:45 - 14:30

Rechtssicheres Provisionsgeschäft im Internet

Erhalten Sie wertvolle Einblicke von Rechtsanwalt Ulrich Joerss zu folgenden Themen: Vertragsschluss Online und im Büro, Vorteile für die Provisionsicherung nutzen, Richtige Formulierung für den Provisionsvertrag, Email-Gestaltung, rechtliche Anforderungen, Urheberrechte und Datenschutzvorgaben.

Ulrich Joerss, JOERSS Rechtsanwälte, Berlin

14:30 - 15:15

Kampf dem Nichts – Phantasien erobern, Aufträge gewinnen

Roland Kampmeyer sieht im Immobilienanbieter den Menschen, der sich mit dem Immobilienmarkt verändert: „Wir holen uns den Auftrag dort, wo sich der Kunde aufhält!“ In seinem Kommunikationsmodell zeigt Kampmeyer Wettbewerbsvorteile auf, die durch ganzheitliche Unternehmensentwicklung und Marketingpraxis entstehen.

Roland Kampmeyer, Kampmeyer Immobilien, Köln