

Kommunikationstraining für Immobilienfachleute

Besser verstehen - besser überzeugen

In diesem – auf die Immobilienbranche zugeschnittenen – Training lernen Sie, souverän und kompetent zu kommunizieren und zu argumentieren. Ob Sie Gespräche mit Eigentümern, Mietern, Servicedienstleistern oder Kollegen und Vorgesetzten führen: Sie trainieren wichtige Techniken, wissen, wie Sie Ihre Gespräche kunden- und ergebnisorientiert ausrichten und können selbst in schwierigen Situationen souverän handeln. Durch rhetorische Kompetenz und wirkungsvolle Argumentation gewinnen Sie ein besseres Standing bei Kunden und Kollegen.

Inhalte

Schlüsselfaktor Kommunikation: Grundlagen und Besonderheiten in der Immobilienbranche

Die Sprache des Kunden sprechen: So erreichen Sie Ihre Gesprächspartner. Kundenbeziehungen aufbauen und aktiv steuern. Verbale und non-verbale Kommunikation gezielt einsetzen. Sach- und Beziehungsebenen. Aktives Zuhören, WahrnehmungsfILTER, Selbst- und Fremdwahrnehmung. Den eigenen Kommunikationsstil entwickeln.

Gesprächstechniken und -strategien gewinnbringend einsetzen

Gesprächstechniken und -strategien entwickeln und im Gespräch aktiv umsetzen. Der Schlüssel zum Kunden: Persönlichkeitstypen erkennen und die Kommunikation am Kunden ausrichten. Eigene Gesprächsziele und Ziele des Partners beleuchten. Wer fragt, führt! Fragetechniken gezielt einsetzen. Wirkungsvoll argumentieren und überzeugen. Motive und Entscheidungsstrukturen bei sich selbst und dem Gesprächspartner erkennen und nutzen. Erfolgsfaktoren für gelungene Verhandlungen.

Schwierige Gesprächssituationen souverän meistern

Konfliktpotenziale immobilienpezifischer Situationen erkennen und analysieren. Eigenes Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen beleuchten. Impulskontrolle. Eskalationen abwenden. Kooperative und konstruktive Gespräche führen. Partnerschaftliche Lösungen erarbeiten.

Exkurs: Besonderheiten der Kommunikation am Telefon

Behandlung immobilienpezifischer Praxisfälle

Ihr Nutzen

- Durch das Trainieren typischer Situationen aus Ihrer Praxis bauen Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten aus und gewinnen mehr Sicherheit und Souveränität im Umgang mit Ihren Kunden.
- Sie entwickeln eigene Gesprächsstrategien und -techniken und können diese gezielt im Gespräch anwenden.
- Durch den effektiven Einsatz von Argumentationstechniken gewinnen Sie an Überzeugungskraft und erreichen sicher Ihre Ziele. Sie steigern somit Ihre persönlichen Erfolgchancen und verbessern Ihr Standing bei Kunden und Kollegen.
- Sie wissen, wie Sie Fragetechniken systematisch einsetzen und können Ihre Gespräche aktiv steuern.
- Durch partnerschaftliche Kommunikation können Sie Ihre Kundenbeziehungen langfristig ausbauen.

Durchgeführt von

Doris Stein-Dobrinski

Studium der Anglistik und Germanistik, erfahrene Managementtrainerin spezialisiert auf Führungskräfteentwicklung (z. B. Neu in Führung, Mitarbeitergespräche, Zielvereinbarungen, Leadership), Kommunikation, Konfliktbewältigung und Teamentwicklung. Wirtschaftsmediatorin und Master Executive Coach.

Methoden

Training

2 Tage

Termine und Orte

07.-08.03.12

Frankfurt a. M. | Fleming's Hotel an der Neuen Börse

23.-24.05.12

München | Holiday Inn Munich

20.-21.09.12

Düsseldorf | Novotel City West

Zeiten

1.-2. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr

€ 860,- zzgl. MwSt.

€ 1.023,40 inkl. MwSt.

Buchungs-Nr. 52.49

Trainer-Input, Einzel- und Gruppenübungen mit konstruktivem Feedback, Erfahrungsaustausch, Diskussion, Praxisfälle.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Immobilienverwaltungs- und Bauunternehmen, Liegenschaftsverwaltungen. Bauträger, Makler, Bauingenieure, Architekten, Facility Manager. Angesprochen werden Fach- und Führungskräfte, die sich die Grundlagen der Kommunikation, zugeschnitten auf Ihre immobilienpezifische Berufspraxis, aneignen wollen.

Anmeldeformular: Kommunikationstraining für Immobilienfachleute

Bitte faxen Sie uns diese Anmeldung an: 0761 898-4423.

Haufe Akademie

Beratung / Kontakt

Telefon: 0761 898-4422

E-Mail: service@haufe-akademie.de

Post: Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Teilnehmerinformationen

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung schriftlich zu - per Post oder Fax. Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge des Eingangs. Wenige Tage später erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungshotel. Die angegebenen Preise sind Nettopreise und verstehen sich zusätzlich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ihre Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung (nur schriftlich möglich) der Anmeldung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): € 80,- zzgl. MwSt. (€ 95,20 inkl. MwSt.)

Stornierung ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): die volle Teilnahmegebühr zzgl. MwSt.

Selbstverständlich können Sie jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. In diesem Fall entstehen keine zusätzlichen Kosten.

Mehrfachbucherrabatt

Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 10 % Rabatt auf die jeweilige Veranstaltungsgebühr. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der o.g. Rabatt zurückgenommen bzw. nachbelastet.

Unsere ausführlichen Teilnahme-Bedingungen finden Sie auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Hinweis zum Datenschutz:
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Veranstaltung

Kommunikationstraining für Immobilienfachleute

Buchungs-Nr.: 52.49

Einzelpreis: € 860,- zzgl. MwSt. (€ 1.023,40 inkl. MwSt.)

Teilnehmer

Name/Vorname

Position

Tätigkeitsschwerpunkte

E-Mail: für Ihre Anmeldebestätigung.

Mobil: für kurzfristige Änderungen zu Ihrer Veranstaltung.

Veranstaltungsdaten

Veranstaltungstermin

Veranstaltungsort

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Straße, Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Falls abweichend

Anmeldebestätigung zu Händen

Rechnung zu Händen

Kunden-Nummer (falls bekannt):

Akademie-Card oder

Kooperations-Nr.:

WNR:

2536565

Datum/Ort, Unterschrift