



2. Aufl. 2017, VIII, 175 S. 4 Abb.

 Springer Gabler Druckausgabe

Softcover

Ladenpreis

► *29,99 € (D) | 30,83 € (A) | CHF 31.00

 eBook

**Erhältlich bei Ihrer Bibliothek
oder**

► springer.com/shop

E.N. Lefèvre-Sandt

Professionelle Akquise für Immobilienmakler

Erfolgreich Kunden und Aufträge gewinnen

- **Praxisnahe Anleitung zum Aufbau von Kundenbeziehungen**
- **Anschauliche Vermittlung von wichtigem Faktenwissen und überzeugender Gesprächsführung**
- **Mit nützlichen Mustern und Checklisten**

Professionelle Akquise für Immobilienmakler Wie finde ich attraktive Immobilien für die Vermarktung? Eine engagierte, kreative und zielgerichtete Akquise ist heute mehr denn je der Schlüssel zum Erfolg. Dieses Buch vermittelt erfahrenen Maklern erprobte Denkanstöße für die tägliche Praxis und Einsteigern eine solide Basis für ein erfolgreiches Immobilienbusiness. Es deckt alle Aspekte der Akquise im Maklergeschäft ab; von der persönlichen Einstellung zu diesem Aufgabenfeld über verschiedene Marketingmethoden für den Zufluss regelmäßiger Verkaufsaufträge, wichtige Techniken zur Marktwertermittlung bis hin zur richtigen Verhandlungsstrategie in verschiedenen Phasen des Immobilieneinkaufs.

Der Inhalt • Bewährte und neue Marketingwerkzeuge optimal kombiniert • Größere Erfolgchancen mit der Akquise von Immobilien-Spezialitäten • Kreativität ist Trumpf - Akquisechancen im Rahmen neuer gesetzlicher Anforderungen • Erstkontakt mit dem Verkäufer • Orientierungstermin • Wege der Marktwertermittlung • Kommunikationsstrategien • Königsdisziplin Eigenmotivation • Checklisten/ Vertrags- und Anzeigenmuster Die Autorin Evelyn-Nicole Lefèvre-Sandt arbeitet seit 1989 für die Immobilienbranche. Aktiv und erfolgreich tätig als Maklerin unter anderem für eine Sparkassentochter, für die Immobiliertöchter zweier namhafter Bausparkassen und im Bereich Auslandsimmobilien. Finanzierungsspezialistin. Selbstständige Immobilienmaklerin. Seit 1997 arbeitet Sie ebenso erfolgreich als Trainerin für die Immobilienwirtschaft, für namhafte Großunternehmen und zahllose Immobilienmakler. Dazu bekannte Fachbuch- und Studienbriefautorin, Tutorin & Dozentin.



Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany ► Call: + 49 (0) 6221-345-4301 ► Fax: +49 (0)6221-345-4229 ► Email: customerservice@springer.com ► Web: springer.com

* € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit ** gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks