



Weiterbildungs-Offensive 2017 der Schweizerischen Maklerkammer:

3 x 250 Franken geschenkt!



Zusammen mit der «Marketingwerkstatt» und der «SVIT Swiss Real Estate School» bietet die Schweizerische Maklerkammer insgesamt acht Weiterbildungstage mit unterschiedlichen Themen an.

Dazu erhält jedes SMK-Mitglied eine Preisreduktion in Form von Weiterbildungsgutscheinen. Diese sind bei den acht Weiterbildungstage einlösbar. Einfach Gutschein zusammen mit dem Kurs-Attest an das SMK-Sekretariat senden und schon wird Ihnen der Betrag von 250 Franken gutgeschrieben.

Profitieren Sie von diesem aussergewöhnlichen Angebot und reservieren Sie jetzt gleich Ihren Studienplatz: www.maklerkammer.ch/login/weiterbildung/

Schweizerische Maklerkammer (SMK)

Brunaustasse 39, 8002 Zürich, Telefon +41 43 817 63 23
welcome@smk.ch, www.maklerkammer.ch



Jedes eintägige Trainingsmodul der Marketingwerkstatt fokussiert sich auf ein spezifisches Immobilienmarketing-Thema. Maximal 20 Teilnehmer werden von 3 Referenten ins Thema eingeführt und vertiefen dieses in einem Workshop. Die Marketingrunde ist ein Fachkongress und verschafft einen Überblick über verschiedene Aspekte des Immobilienmarketings.

4. MAI 2017: PERSÖNLICHER KUNDENKONTAKT

Erfahren Sie, wie Sie das persönliche Gespräch für den Verkaufs- und Vermietungserfolg einsetzen können. In der Welle7, Bern.

7. JUNI 2017: DIE MARKETINGRUNDE

Der jährlich stattfindende Fachkongress zum Thema Immobilienmarketing. Hier lassen sich rund 100 interessierte Immobilienprofis von 20 kompetenten Referenten auf den neusten Stand des Immobilienmarketings setzen. Im Restaurant Sonnenberg, Zürich.

31. AUGUST 2017: AKQUISITION VON VERMARKTUNGSMANDATEN

Ausschreibungsprozesse erfolgreich planen und gestalten. Die Kunst, einen Pitch für ein grosses Vermarktungsmandat professionell vorzubereiten und zu gewinnen. In Zürich, Lokalität noch offen.

23. NOVEMBER 2017: BRANDING VON IMMOBILIENPROJEKTEN

Immobilienmarken entwickeln und pflegen. Wie Sie Marken für Wohn- und Büroimmobilien gestalten und als Kommunikationsinstrument einsetzen. In Zürich, Lokalität noch offen.

Preis pro Seminar: CHF 780.–/Teilnehmer

Dr. Roman H. Bolliger. Der Organisator der Marketingrunde und –werkstatt ist Experte für Immobilienmarketing und betreibt die Plattformen alaCasa.ch, Swiss Circle und SwissPropTech. Daneben gibt er seine Erfahrung als Buchautor, Dozent, Berater und Verwaltungsrat weiter.



22. MAI 2017: HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALISIERUNG

Lernen Sie, wie Sie Ihre Datenbank, respektive das CRM, bestmöglich nutzen und mit einfachen Möglichkeiten einen digitalen Workflow/Prozess in Ihrem Unternehmen abbilden. Mit Georg Ortner im Hotel Marriott, Zürich.

3. OKTOBER 2017: AUFTRAGSBESCHAFFUNG BEI DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Der Einkauf ist der Motor eines jeden Immobilienvermittlungsunternehmens. Mit gezielter Fragetechnik ist es möglich, den Eigentümer von seinem Expertenwissen zu überzeugen. Erfahrung, gepaart mit nachhaltigem Wissen, ist besser als zwei Stunden Google-Recherche. Mit Georg Ortner im Hotel Arte, Olten.

10. OKTOBER 2017: MAKLERRECHT UND IMMOBILIAR-SACHENRECHT

Überblick zum Immobilien-Maklerrecht anhand der gesetzlichen Vorgaben. Praktische Tipps zur Ausgestaltung von Maklerverträgen. Gesetzesänderungen und die aktuelle Rechtsprechung im Bereich des Immobiliarsachenrechts. Mit Dr. iur. Boris Grell und Prof. Dr. iur. R. Pfäffli im Hotel Sedartis, Thalwil.

7. NOVEMBER 2017: ERFOLGREICH IMMOBILIEN VERKAUFEN

In diesem Seminar wird der gesamte Prozess vom Marketing bis zum Verkaufsabschluss aufgezeigt. Neben verschiedenen Strategien zur Werbung und Positionierung werden vor allem verbale Verkaufsfähigkeiten wie Rhetorik und Einwandbehandlung geschult. Teilnehmer des Seminars darauf sensibilisiert, echte Kunden aus der Masse der Interessenten zu filtern und gezielt zum Abschluss zu bringen. Mit Georg Ortner im Renaissance Tower Hotel Zürich.

Preis pro Seminar: CHF 783.– für SVIT-Mitglieder, CHF 972.– für übrige Teilnehmer.

Georg Ortner. Verkaufstrainer in der deutschen Immobilienwirtschaft. Trainiert seit mehreren Jahren Makler in Deutschland, Österreich, Schweiz, Dubai und Portugal. Mit seiner 20-jährigen Erfahrung erarbeitete er sich eine Position als einer der gefragtesten Referenten und Trainer für den Bereich Immobilienwirtschaft im deutschsprachigen Raum.

