LIEGENSCHAFTEN, ÖFFENTLICHE EINRICHTUNGEN

Einführung in die Werbepsychologie beim Immobilienverkauf

Produktnummer
2024-59289F

Termin
19. Juni 2024
10:00 bis 13:00 Uhr

Gebühren
168,00 € (inkl. Seminarunterlagen)

Inhalte

- Grundlagen zur Werbe- und Verkaufspsychologie
- Kaufentscheidungen von Einzelpersonen und Gruppen
- Kaufentscheidungen bei Wohn- und Gewerbeimmobilien
- Praxisanalyse Exposee aus dem Internet
- Weitere wichtige Punkte in der Kommunikation mit Käufer*innen und Verkäufer*innen

Dozent:innen

Ziele

Der Erfolg beim Immobilienverkauf ha?ngt nicht nur davon ab, die bekannten Abla?ufe immer noch genauer und routinierter durchzufu?hren, sondern vor allem davon, sich auf potenzielle Kunden besser einstellen zu ko?nnen. Standardisierung und Routineabla?ufe sind typisch fu?r die BWL und so sollen in

Teil 1 des Webseminars gewisse Grundprozesse weiterhin betrachtet werden.

Wir gehen auf typische Rollenbilder und deren Entscheidungssituationen ein. Dazu ist es aber auch notwendig, zu prüfen, welche anderen Verhaltensmodelle hinter High-Involvment-Käufen wie Immobilien stecken bzw. wie sich diese von Alltagskäufen in der Bäckerei oder dem Supermarkt entscheidend. Diese Aspekte sind wichtig, um Kommunikation und Werbung entlang aller Kontakte richtig auszurichten.

Fallbeispiele von Texten und Bildern aus Immobilieninseraten verstärken hierbei die Übung von Methoden und sollen Erkenntnisse in der Gruppendiskussion erbringen.

Ort

VWA digital

Kontakt

Information

Barbara Sexauer
0761 38673-11
sexauer@vwa-freiburg.de

Konzeption und Beratung

Christian Heinrich
0761 38673-15
heinrich@vwa-freiburg.de

Anmelde- und Teilnahmebedingungen

Impressum

Datenschutzhinweise