

TEILNAHME- BESCHEINIGUNG

Herr Anton Hartmann

hat vom 08.12.2014 bis 09.12.2014 am Seminar

**Wie werde ich zum/-r gefragten
Immobilienmakler/-in?**

teilgenommen.

Trainer: Klaus Plecher

Folgende Themen wurden behandelt:

Schritt 1 - Stärkenanalyse

Welche besonderen Stärken habe ich?

Schritt 2 - Erfolgversprechendes Geschäftsfeld

Für die Lösung welcher Aufgabe bzw. welcher Probleme bin ich durch mein
Stärkenprofil optimal geeignet?

Schritt 3 - Zielgruppenbestimmung

Welche Zielgruppe hat genau das Problem, das ich lösen kann?

Schritt 4 - Brennendes Problem der Zielgruppe

Wie kann ich meine Problemlösung so profilieren und weiterentwickeln, dass
ich ihr brennendstes Problem, ihren größten Entwicklungsempass lösen
kann?

Schritt 5 - Innovationsstrategie

Wie erarbeite ich eine zwingende Problemlösung für den
Zielgruppenengpass?

Schritt 6 - Kooperationsstrategie

Wie kann ich eine innovative Lösung ohne eigene Verzettelung anbieten?

Schritt 7 - Soziales Grundbedürfnis, Marktführerschaft

Wie kann ich dauerhaft unternehmerisch erfolgreich sein?

IHK für München und Oberbayern



Vera Hetzel

Seminarmanagerin