

comito\*

---

„IS YOUR ENGLISH  
ONE WALL FREE ?“

\*

REAL ESTATE

VERKAUFSGESPRÄCHE MIT ENGLISCHSPRACHIGEN KUNDEN FÜHREN

BROSCHÜRE /  
SPRACHKURS



ALLGEMEINES

MODUL 1

MODUL 2

MODUL 3

TRAINERPROFIL

## VERKAUFSGESPRÄCHE MIT ENGLISCHSPRACHIGEN KUNDEN FÜHREN

### DAS TRAINING

Unsere Sprachkurse wurden speziell für Immobilienmakler entwickelt, die in ihrer täglichen Arbeit immer häufiger mit internationalen Kunden zu tun haben und englische Beratungsgespräche abhalten.

### LEARNING BY DOING

Wir legen in unseren Seminaren großen Wert auf Praxisorientierung! Einerseits erhält jeder Teilnehmer individuelle Lösungen für seine täglichen Herausforderungen, andererseits wird mindestens 50% der Seminarzeit geübt. Das u.a. in Gruppenpräsentationen, Sparringsituationen mit dem Trainer sowie in kleinen Teams, um Gelerntes sofort umzusetzen. Methoden wie die kollektive Fallberatung sichern den individuellen Lernerfolg.

### ZIELGRUPPE

Das Niveau der Kurse ist auf Teilnehmer abgestimmt, die sich grundsätzlich in Englisch unterhalten können, aber unter Drucksituationen wie Beratungsgesprächen, Verhandlungen und bei Einwänden ihr Englisch verbessern und an die Verkaufssituation anpassen wollen.

Es wird besonders darauf geachtet, dass die Kleingruppen max. 12 Personen nicht zu überschreiten, um eine intensive und individuelle Übungsmöglichkeit zu gewährleisten sowie auf persönliche Bedürfnisse ideal eingehen zu können.

### SPRACHKURSE & TERMINE

- **Modul 1:** Das Beratungsgespräch effizient führen - 2 Tage **16. & 17. JÄNNER 2019**
- **Modul 2:** Interessen verhandeln - Einwände nutzen - 2 Tage **26. & 27. FEBRUAR 2019**
- **Modul 3:** Sicher in der Präsentation mit unterschiedlichen Ethnien - 1 Tag **27. MÄRZ 2019**

## DAS BERATUNGSGESPRÄCH EFFIZIENT FÜHREN

### ZIELGRUPPE

Alle Teilnehmer, die sich grundsätzlich in Englisch unterhalten können, aber unter Drucksituationen wie Telefonate, Präsentationen und Kundenanalysen ein passendes Vorgehensmodell erwerben wollen.

### IHR NUTZEN

Nach dem zweitägigen Training sind die Teilnehmer in der Lage, professionell Telefonate für die Besichtigung zu vereinbaren, Kurzpräsentationen am Telefon zu führen, Kunden und ihren Bedarf zu analysieren, das Besichtigungsgespräch vor Ort in der richtigen Dramaturgie zu gestalten und Kurztermine im Büro umzusetzen.

### INHALTE

- Smalltalk im Erstkontakt.
- Beziehungsaufbau zum Kunden.
- Die telefonische Terminvereinbarung für Besichtigungen.
- Die telefonische Kurzberatung am Telefon.
- Fragetechnik für den Bedarf des Kunden.
- Die Vorbereitung auf die Immobilienpräsentation.
- Dramaturgie in der Besichtigung und Präsentation der Immobilie im Büro.
- Argumentationstechniken zur Darstellung des Kundenmehrwerts.



16. & 17. JÄNNER 2019

## INTERESSEN VERHANDELN - EINWÄNDE NUTZEN

### ZIELGRUPPE

Alle Teilnehmer, die sich grundsätzlich in Englisch unterhalten können, die Modul 1 durchlaufen haben, oder sich weiterbilden wollen, um in Drucksituationen wie Beratungsgesprächen, Verhandlungen und bei Einwänden ihr Englisch verbessern und professionell agieren wollen.

### IHR NUTZEN

Nach dem zweitägigen Training sind die Teilnehmer in der Lage, professionell die Immobilienpräsentation vor Ort durchzuführen, Verhandlungen vorzubereiten und nach der Harvard-Technik zu moderieren, Einwände zu ihrem Vorteil zu nutzen und den Abschluss proaktiv herbeizuführen.

### INHALTE

- Beziehungsaufbau zum Kunden.
- Der Ablauf der Besichtigung und Präsentation der Immobilie vor Ort.
- Kaufverhandlungen vorbereiten.
- Die unterschiedlichen Methoden des Verhandeln.
- Die Harvard-Technik in der Moderation zwischen Kunde und Verkäufer.
- Einwandbehandlung nach der Balance Methode.
- Kaufsignale erkennen und nutzen.
- Die drei wichtigsten Abschlusstechniken.



26. & 27. FEBRUAR 2019

## SICHER IN DER PRÄSENTATION MIT UNTERSCHIEDLICHEN ETHNIEN

### ZIELGRUPPE

Alle Teilnehmer, die sich grundsätzlich in Englisch unterhalten können, die Modul 1 und Modul 2 durchlaufen haben, oder sich im Bereich kulturelle Motive und Körpersprache weiterbilden wollen.

### IHR NUTZEN

Nach dem eintägigen Training sind die Teilnehmer in der Lage, die Feinheiten der unterschiedlichen Ethnien zu erkennen sowie das Besichtigungsgespräch vor Ort professionell und in der richtigen Dramaturgie zu gestalten.

### INHALTE

- Kauf- und Handlungsmotive nach „brain limbic“ verstehen.
- Das Landkartenmodell als Navigation zu den Handlungen der Kunden.
- Kulturelle Unterschiede der verschiedenen Regionen verstehen.
- Der Ablauf der Besichtigung und Präsentation der Immobilie vor Ort.
- Körpersprache analysieren und bewusst einsetzen.
- Das After Sales Service professionell anbieten und umsetzen.



27. MÄRZ 2019

---

## TRAINERPROFIL

### **MAG. FRIEDRICH MEHL MBA**

... begleitet seit über 20 Jahren  
erfolgreich nationale wie internationale  
Projekte im Bereich Verkauf und  
Verhandlungstechnik.

Weiters ist er als Rhetoriktrainer an der  
Diplomatischen Akademie sowie als  
Lektor an der FH Wiener Neustadt tätig.



## ANMELDUNG

Astrid Feistritzer-Ebner  
Telefon: +43 664 6310900  
eMail: astrid.feistritzer@comito.at

## FINANZIELLER ENERGIEAUSGLEICH

- Modul 1 \_ 2 Tage: € 780,-- pro Person
- Modul 2 \_2 Tage: € 780,-- pro Person
- Modul 3 \_1 Tag: € 390,-- pro Person

Getränke und Seminarunterlagen inkludiert, alle Preise exkl. 20% MwSt. Die Teilnahme wird durch ein Zertifikat bestätigt.

## VERGÜNSTIGUNGEN

- 5% Nachlass auf den Gesamtpreis bei Buchung von 2 Modulen
- 10 % Nachlass auf den Gesamtpreis bei Buchung von 3 Modulen
- Gruppenrabatte auf Anfrage möglich

Pro Modul können max. 12 Personen teilnehmen. Die Teilnehmer werden nach dem Eingangsdatum ihrer Anmeldung gereiht. Eine individuelle Buchung der Module ist möglich. Erfahrungsgemäß empfehlen wir jedoch die Absolvierung aller drei Module.

*Aus Gründen der Lesbarkeit wird darauf verzichtet, geschlechtsspezifische Formulierungen zu verwenden. Soweit personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Männer und Frauen in gleicher Weise.*

---

## COMITO CONSULTING SERVICES E.U.

1030 Wien, Austria, Radetzkystraße 5/ Top1  
+43 664 63 10 900 office@comito.at www.comito.at