JBC
Janis Bailitis Consulting

Janis Bailitis
Tel.: +49 30 6283325
Email: j.bailitis@jb-c.de
Internet: www.jb-c.de

1.6 In Gesprächen überzeugen (Beispiel Vermietung)

Neben einer fundierten fachlichen Ausbildung sind überfachliche Qualifikationen für zukünftige Immobilienkaufleute unerlässlich. Kundenorientiertes Auftreten gehört ebenso dazu wie eine überzeugende Gesprächsführung.

In diesem Seminar lernen Auszubildende und Berufseinsteiger deshalb am Beispiel von Vermietungsgesprächen, ihrem Kunden genau zuzuhören und dessen Wünsche durch geeignete Fragen zu erkunden. Mit den so gewonnenen Informationen gilt es dann, nutzenorientiert passende Angebote zu präsentieren und den Gesprächspartner zu überzeugen.

In diversen Übungen und nachgestellten Gesprächssituationen können die Teilnehmer geeignete Methoden ausprobieren und dabei einen zu ihrer Persönlichkeit passenden Gesprächsstil weiter entwickeln. Das Feedback des Trainers und der anderen Teilnehmer unterstützt dabei, die eigene Wirkung auf andere zu erleben.

Teilnehmer und Wohnungsunternehmen profitieren somit von den Seminarinhalten auch dann, wenn das spätere Tätigkeitsfeld nicht im Vermietungsbereich liegt.

Einführung

- Kennenlernen der Teilnehmer
- Erfahrungen der Teilnehmer bezüglich überzeugender Gesprächsführung
- Klärung der Erwartungen der Teilnehmer

Wahrnehmung und Vorstellungen

- Einfluss von Wahrnehmung und Vorstellungen auf das Verhalten
- Selbsterfüllende Prophezeiungen
- Bedeutung von Selbst- und Fremdbild

Kommunikation

- Grundlagen der Kommunikation
- Kommunikationsmodelle
- Hörgewohnheiten und Hörfallen
- Feedback

In Gesprächen überzeugen

- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsklima
- Gesprächsführung durch Fragen
- Durch aktives Zuhören den Gesprächspartner kennenlernen
- Sprechen in Bildern
- Umgang mit Negativem

Vermietungsgespräche

- Vergegenwärtigung der Leistungen und Vorteile des eigenen Unternehmens
- Vermietungsangebot und Mieternutzen
- Erkundung von Interessentenbedürfnissen
- Nutzenargumentation
- Behandlung von Vorwänden und Einwänden
- Führung von Vermietungsgesprächen

Trainingsabschluss

- Ergebnisschwerpunkte und Ziele für überzeugende (Vermietungs-)gespräche
- Sicherstellung des Seminartransfers
- Teilnehmerfeedback

Zielgruppe

- Auszubildende und Berufseinsteiger

Empfohlene Dauer

- 1 Tag

Empfohlene Teilnehmerzahl

- 8 bis 15 Personen