

Projekte und Immobilien erfolgreich verkaufen – vom Auftrag zum Abschluss

Produktnummer
2026-89

Termin
14.10. - 15.10.2026
09:00–16:30 Uhr

Gebühren pro Teilnehmer/-in
550,00 EUR

Die VWA geht davon aus, dass der Arbeitgeber die Teilnahmegebühr sowie Reisekosten übernimmt.

Die Teilnehmenden lernen, Immobilien und Projekte **strategisch zu positionieren**, eine klare Vermarktungsstruktur aufzubauen und durch **professionelle Unterlagen, starke Präsentation und wirksame Verhandlungstechniken** den Weg vom Auftrag bis zum Abschluss messbar zu verbessern.

Inhalte

- **Marktanalyse & Zielgruppenfokus:** Käuferprofile erkennen und Projekte passend platzieren
- **Preisfindung mit System:** Marktgerecht kalkulieren und Preis psychologisch richtig kommunizieren
- **Exposé & Unterlagen, die verkaufen:** Aufbau, Sprache, Storytelling und klare Nutzenargumentation
- **Marketing-Mix für Projekte:** Online & Offline wirksam kombinieren – planbar statt zufällig
- **Besichtigungen, Präsentation & Open House:** Ablauf, Dramaturgie und Abschluss-Signale setzen
- **Verhandlung & Abschluss:** Einwandbehandlung, Preisgespräche, Abschlussfragen und Next Steps

Dozent

Ralph Eichenlaub

Ort

Hybrid
Heinrich-Lanz-Straße 19-21
68165 Mannheim

Kontakt

Information

Stefan Willenbücher

Konzeption und Beratung

Stefan Willenbücher

[Anmelde- und
Teilnahmebedingungen](#)

[Impressum](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Zielgruppe

Immobilienmakler, die Projekte und Immobilien **professioneller vermarkten** und **schneller verkaufen** möchten bzw. die bereits **Exklusivaufträge** haben, aber ihren **Verkaufsprozess optimieren** wollen.

Veranstalter

VWA Rhein-Neckar e.V.