

Karin BlömekeSpezialistin Immobilien-Vermarktung (inkl. online-Werbung)

Ich biete:

- Langjährige Erfahrung im Immobilienbereich
- Kreative Vermarktungsansätze (inkl. online-Werbung)
- Grosse Flexibilität und viele zufriedene Kunden.
- Über 10 Jahre Dozentin beim SVIT im Fach Immobilien-Marketing. Heute Dozentin beim zB Zentrum Bildung (Wirtschaftsschule KV Aargau Ost) in Baden und WISS Schulen Zürich (ehemals Kaderschule).
- Autorin vom Fachordner Kreislauf Immobilien-Marketing 360° www.immobilienmarketing360.ch

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

immoberatung GmbH, Büelstrasse 30, 8103 Unterengstringen Tel. 044 300 67 78, info@immoberatung.ch

Firmenkurse

für den Immobilien-Bereich



Immobilien-Marketing

Analyse - Planung - Umsetzung - Kontrolle

Massgeschneiderte Lösungen im Immobilien-Bereich

Kursangebote im Detail

(die Module dauern jeweils einen halben Tag)



Kursangaben

Dauer: Halbtageskurs: 2 ½ – 3 Stunden (1 Modul nach Wahl)

Ganztageskurs: $5 - 5 \frac{1}{2}$ Stunden (2 Module nach Wahl)

(Pausen nicht einberechnet)

Teilnehmerzahl: kann durch den Auftraggeber bestimmt werden

(max. 15 Personen)

Ort: firmeneigener Raum für Schulung

Kosten: Halbtageskurs Fr. 1'600.-- (exkl. MwSt)

Ganztageskurs Fr. 2'200.-- (exkl. MwSt)

inkl. tel. Vorgespräch und Spesen für Standorte im Kanton

Zürich*, exkl. Unterlagen

*für Anfahrtsorte ausserhalb Kanton Zürich nach Absprache

Weitergehende individuelle Ergänzungen und Erläuterungen von internen Systemen sind jederzeit möglich und werden nach Aufwand verrechnet.

Kursinhalte

Die Kursinhalte werden **individuell gemäss Firmenbedürfnissen** zusammengestellt. Die Kurse vermitteln **theoretische Kenntnisse** zum Thema und beinhalten **praxisbezogene Tipps**, Anregungen und praktische Übungen.

Administratives

Bitte gewünschte Kurse und Daten frühzeitig reservieren.

Basis-Modul

Effektvolle Immobilien-Vermarktung

Theoretische Grundkenntnisse zum Immobilien-Marketing und Kurzinformationen über alle relevanten Themen rund um die Immobilien-Vermarktung

Modul 1 (neu mit Praxisteil kombinierbar) Immobilien-Bildwelten und Sprache – zielgruppenorientiert*

Besonderheiten digitale Bilder/Immobilien-Bilder, Zielgruppe emotional berühren, passende Kommunikation zum richtigen Zeitpunkt mit wirkungsvollen Instrumenten, zielgruppenorientierte Sprache, verschiedene Beispiele, Tipps *kann mit Praxisteil Smartphone-Fotografie kombiniert werden

Modul 2

Zielgruppen-Marketing und visuelle Kommunikation

Marktsegmentierung, Erkennen von möglichen Zielgruppen, Ableitung der passenden Kommunikationsmittel, Zielgruppenansprache pro Kommunikationsmittel, Projektnamen und Logos, Aufbau eines Vermarktungskonzeptes

Modul 3

Social-Media und online-Marketing sinnvoll nutzen

Aufzeigen der verschiedenen Medien, Facts & Figures, Entwicklungstendenzen, Einsatzmöglichkeiten im Immobilien-Bereich, online-Marketing-Instrumente beleuchten, Anwendungsmöglichkeiten für Immobilien aufzeigen

Modul 4

Wohnliegenschaften – Leerstand was tun?

Leerstand-Minimierung an konkreten eigenen Firmen-Beispielen. Ursachen-Evaluation, kurze Standort-/Marktanalyse, Massnahmenplan ausarbeiten, konkrete Vermarktungsmöglichkeiten aufzeigen

Modul 5

Gewerbe-Leerstand – von traditionell bis kreativ

Vermarktungsmöglichkeiten an konkreten eigenen Firmen-Beispielen. Erstellen eines Gerüstes für ein Vermarktungskonzept mit einer kurzen Standort-/Marktanalyse (inkl. SWOT-Matrix)