

## HABEN SIE DAS VERKAUFEN JEMALS GELERNT? ZIMMERMANN HAUS-VERKAUFSTRAINING

Sie sind Profi im Hausverkauf, Unternehmer oder tätig in einer Zimmerei, in einem Baugeschäft, bei einem Fertighaus-Hersteller. Sie haben täglich mit dem Verkauf von Eigenheimen, Wohnobjekten, Einfamilienhäusern zu tun? Dann lernen Sie jetzt professionell zu verkaufen! Was Sie in diesem Training erleben werden: Mehr Freude an Ihrem Beruf und mehr Erfolg im Verkauf, eine gesteigerte Motivation, eine gelungene Balance und spürbar mehr Zufriedenheit. In 3 x 2 Tagen.

Haustypen werden immer ähnlicher. Die Transparenz täglich größer. Das Internet ist die erste Informationsquelle für Interessenten, die ein Haus bauen oder kaufen wollen. Wie unterscheiden Sie den Interessenten vom Interessanten? Vom Käufer, der tatsächlich bei Ihnen abschließen wird? Wie können Sie ihn motivieren? Wie Einwände entkräften? Die Familie, das Umfeld mit einbeziehen? Wie agieren Sie souverän, auch am Telefon? Wie kommen Sie schneller zum Abschluss? Setzen Ihre Preisvorstellungen durch? Und haben auf längere Sicht die ideale Auslastung? Ohne, dass Sie dabei Ihren persönlichen Ausgleich aus dem Auge verlieren.

Antwort auf diese Fragen, sowie zu Kostensenkung für Marketing, Kalkulations- und Planungsabteilung und effizienter Büro- und Prozessorganisation, finden Sie in den Klaus Zimmermann Haus-Verkaufstrainings. Hier profitieren Sie auch vom intensiven Austausch mit Kollegen Ihrer Branche. Sie werden erkennen: gestärkt durch Wissen, konstruktive Rückmeldung, den intensiven Austausch unter Branchen-Kollegen und sehr individuelle Begleitung, ist Ihre neu definierte Verkäuferrolle ideal zugeschnitten auf Ihre Persönlichkeit. Das bringt Sie und Ihr Umfeld weiter und lässt Sie motiviert und leistungsfähiger an Ihre berufliche Zukunft herangehen.

### MODUL I

#### 1. Verkaufsstrategie

- » Wie werden Sie Marktführer Ihrer Region?
- » Wie erreichen Sie, dass Haus-Käufer bevorzugt bei Ihnen kaufen wollen?
- » Wie gewinnen Sie Haus-Interessenten ohne Werbung?
- » Wie sichern Sie Ihre kontinuierliche Auslastung durch das ganze Jahr?
- » Wie gelangen Sie zu mehr Weiterempfehlungen?

#### 2. Ersttermin / Bedarfsanalyse

- » Wie gehen Sie mit Kunden ohne Grundstück um?
- » Wie verhalten Sie sich gegenüber Kunden, die mit fertigen Plänen kommen?
- » Wie ermitteln Sie alle Detailwünsche?
- » Wie erfahren Sie die finanziellen Möglichkeiten des Interessenten?
- » Wie gleichen Sie die finanziellen Möglichkeiten mit den Kundenwünschen ab?
- » Wie stimmen Sie Planung und Angebot nach nur einem Termin ideal auf den Kunden ab?
- » Wie erkennen Sie frühzeitig Angebotsjäger?
- » Wie bauen Sie Vertrauen zum Kunden auf?

### MODUL II

#### 3. Angebotsvorstellung / Präsentation

- » Wie heben Sie sich während der Angebotsphase vom Wettbewerb ab?
- » Wie präsentieren Sie ein Angebot, damit es zum Auftrag wird?
- » Wie setzen Sie Ihre Preise besser durch?
- » Wie steigt die Abschlusswahrscheinlichkeit um ein Vielfaches?

#### 4. Einwände / Vorwände

- » Wie reagieren Sie auf Zögerer?
- » Welche typischen Einwände gilt es zu entkräften?
- » Woraus ziehen Sie Ihre Motivation?
- » Welche Alternativen können Sie aufzeigen?
- » Wo lauern Fallen?

### MODUL II

#### 5. Organisation

- » Wie erreichen Sie eine ganzjährig gleichmäßige Nachfrage?
- » Wie sparen Sie Zeit im Sinne des Kunden?
- » Wie erreichen Sie erhöhte Kundenzufriedenheit?
- » Wie erkennen Sie die potenziellen Kunden in Ihren Kontaktadressen?
- » Wie bringen Sie Privatleben und Berufsalltag in Einklang?

#### 6. Telefontraining

- » Wie telefonieren Sie professionell mit Kunden?
- » Wie machen Sie aus Anfragen lohnende Termine?
- » Wie bereiten Sie den Ersttermin erfolgreich am Telefon vor?

#### 7. Abschlusstechnik

- » Wie finden Sie den optimalen Übergang von der Angebotsvorstellung zum Hausverkauf?
- » Was machen Sie, wenn Interessenten 'nein' sagen?
- » Wie gehen Sie mit Mitbewerberangeboten um?
- » Wie machen Sie den Kunden zum überzeugten Kunden?
- » Wie bereiten Sie den Kunden optimal auf den weiteren Ablauf vor?
- » Wie gehen Sie mit einer Kaufreue beim Kunden um?

## ANMELDUNG HAUS-VERKAUFSTRAINING

### So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

✓ Ja, ich möchte mit der richtigen Strategie mehr Häuser verkaufen, deshalb melde ich mich verbindlich für das Training an:

#### Rechnungsanschrift:

\_\_\_\_\_

Firma

\_\_\_\_\_

Strasse, Nr.

\_\_\_\_\_

PLZ, Ort

\_\_\_\_\_

Telefon

#### Teilnehmer:

\_\_\_\_\_

Vorname + Nachname

\_\_\_\_\_

Telefon

\_\_\_\_\_

Mobil

\_\_\_\_\_

E-Mail

#### Trainer:

Klaus Zimmermann

#### Trainingsdatum:

<b>Modul I</b>	<b>Modul II</b>	<b>Modul III</b>
11.-12.09.2019	23.-24.10.2019	04.-05.12.2019

#### Trainingsort:

Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshausen

#### Trainingszeiten:

Beginn Mittwoch 10:00 Uhr - 19:00 Uhr - Donnerstags 08:30 Uhr - 15:30 Uhr

#### Teilnehmerzahl:

Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

#### Investition:

6-tägiges Intensivtraining mit umfangreichen Trainingsunterlagen inkl. Mittagmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken, 1 Jahr Online Academy kostenfrei für zusammen nur € 2.700,- zuzüglich MwSt,

ab 2 Personen: € 2.550,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 3 Personen: € 2.400,- pro Person zuzüglich MwSt.,

Wiederholer: € 1.500,- zuzüglich MwSt. Ihr letztes Training war am \_\_\_\_\_

(Eventuelle Übernachtung zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Die Investition bezahlen Sie nach Modul I.

#### Geld-zurück-Garantie:

Weil wir sicher sind, dass Ihnen das Training viel Nutzen bringt, bieten wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie an. Sollten Sie am Ende des ersten Trainingstages den Nutzen des Trainings noch bezweifeln, zahlen Sie keinen einzigen Euro! Ohne wenn und aber!

\_\_\_\_\_

Ort / Datum

\_\_\_\_\_

Unterschrift

**BITTE SCHICKEN SIE DIESE ANMELDUNG PER FAX AN 07543 / 302 8 427  
ODER PER E-MAIL AN [INFO@HAUS-VERKAUFSTRAINING.DE](mailto:info@haus-verkaufstraining.de)**