

Punktlandung im Hausverkauf

Stufen I bis IV



„Punktlandung im Hausverkauf:

So führen Sie in wenigen klar definierten Schritten Interessenten zum sicheren Abschluss.“

Haben Sie schon mal eine Vision verkauft?

Hausverkäufer arbeiten mit den Wunschträumen und Fantasien Ihrer Kunden und lassen diese Wirklichkeit werden. Das ist einerseits ein phantastischer Beruf, andererseits eine große Herausforderung, vom Traum zur machbaren Realität zu kommen.

Deshalb kann man Hausverkauf nicht nur lernen, man muss es auch lernen.

Gerade beim erklärungsbedürftigen, komplexen Produkt „Haus“ ist es wichtig, eine klare Strategie zu haben, wie die Dinge im Verkauf zu tun sind:

- um in jeder Phase des Verkaufsprozesses zu wissen, wo Sie stehen,
- um jederzeit entscheiden zu können, ob der Gegenüber ein Kunde werden wird oder nicht.
- um mit hoher Wahrscheinlichkeit den Auftrag zu erhalten



Ralph Guttenberger – Experte für Vertrieb im professionellen Hausverkauf, Fachautor, Trainer

Ralph Guttenberger hat mehr als 25 Jahre Führungserfahrung in verschiedenen Unternehmen und ebenso lange Erfahrung in Aufbau und Führen von Vertriebsteams, insbesondere in der Branche des professionellen Hausverkaufs, der Bauwirtschaft und der Immobilienwirtschaft.

Der Diplom-Ingenieur für Luftfahrttechnik ist ehemaliger Jet-Pilot und Kapitän einer Fliegerstaffel. Dort hat er gelernt, Prozesse klar zu strukturieren, zielorientiert und ergebnisorientiert zu arbeiten. Das spiegelt sich in seiner über 15 jährigen erfolgreichen Arbeit als Hausverkäufer, Gründer und Geschäftsführer von Hausbau-Vertriebssystemen wieder.

Heute ist er Geschäftsführer und Inhaber von Kaltenbach Training – Spezialist für volle Auftragsbücher -, Autor des bekannten Fachbuches „Punktlandung im Vertrieb. Wie Sie den Kunden zielsicher zum Abschluss führen“, Blog-Autor und vielbuchter Vertriebstrainer und -experte.

Teilnehmer:

- Hausverkäufer
- Verkaufsleiter
- Teamleiter Verkauf
- Assistenten des Vertriebsleiters und des Verkaufsteams

Das Investieren Sie für die Steigerung des verkäuferischen Könnens

Stufe 1 „Vom Haustraum zur Realität“	pro Person	690,00 €
Stufe 2 „Widerstände lösen, Grundstücke beschaffen“	pro Person	690,00 €
Stufe 3 „Sehen - kennenlernen - gewinnen“	pro Person	875,00 €
Spezialpreis für die Stufen 1 bis 3 komplett anstelle 2.255,00 €	pro Person	1.950,00 €
für den 2. und alle weiteren Teilnehmer aus einem Unternehmen in einer Kursserie anstelle 2.255,00€		1.850,00 €
Stufe 4 „Der heiße Stuhl. Aus Wissen wird Können (mit Seminarschauspielerin)“	pro Person	790,00 €



Besuchen Sie uns bei Facebook:
www.facebook.com/kaltenbachtraining



Besuchen Sie uns auf unserer Website
www.punktlandung-im-hausverkauf.-de



Besuchen Sie uns auf unserer Website
www.kaltenbach-training.de



Punktlandung im Hausverkauf Stufe I - Vom Haustraum zur Realität

Nicht nur die Vorstellungen vom eigenen Heim sind verschieden, auch die Motive, ein Haus zu kaufen, können unterschiedlicher nicht sein. Der erfolgreiche Hausverkäufer versetzt sich in die Gedankenwelt der Interessenten hinein und ergründet die Bilder/Visionen, die sich hinter dem „Gesagten“ verbergen.

Der Hausverkäufer schafft zu den Interessenten eine Beziehung von Vertrauen und gegenseitigem Respekt, stellt wohl überlegte Fragen und hört aufmerksam hin. Erst wenn er das Bild im Kopf der Interessenten klar sieht, wenn er sich darüber im Klaren ist, was diese sich wünschen, wovon sie träumen, was ihnen besonders wichtig ist, wovor sie Angst haben, nimmt er die Interessenten an die Hand und führt sie zu ihrem Ziel, zu dem Haus, welches dem inneren Bild der Interessenten am nächsten kommt. Die Interessenten werden zu Kunden.

Kerninhalte:

- das Besondere des Verkaufens von Einfamilienhäusern
- das Wertefundament, die Erfolgsgrundlage des erfolgreichen Hausverkäufers
- der Kunde ist nicht König. Wie Sie Vertrauen und Respekt auf Augenhöhe vom Kunden erhalten
- den Hausverkaufs-Prozess strukturieren
- die Führung im Verkaufsgespräch übernehmen
- die Bedarfsermittlung, das Kernstück des Hausverkaufes
- der Finanzierungs-Check mit dem Interessenten
- den Verkaufsprozess mit Fragen führen
- Interessenten qualifizieren und auch disqualifizieren

Davon werden Sie profitieren:

- Sie sind in der Lage Ihren Verkaufsprozess zu strukturieren und Verkaufserfolg wiederholbar zu machen.
- Sie steuern Ihre Kunden durch die Bedarfsermittlung.
- Die Kunden sprechen mit Ihnen vertrauensvoll über Geld.
- Sie kämpfen nicht mit Ihren Kunden, sondern werden deren Partner auf Augenhöhe.
- Sie wissen, woran Sie in jeder Phase des Verkaufsprozesses erkennen, wer Kunde wird und wer nicht.

Offene Seminare



Stufe I - Vom Haustraum zur Realität

Seminarort: Lutherstadt Wittenberg

11. - 12. April 2019

19. - 20. September 2019

Seminardauer: 1,5 Tage

Ihre Investition:

690,00 € zzgl. MwSt.

inklusive des Buchs

„Punktlandung im Hausverkauf“

Sollten Sie bereits im Besitz des Buchs sein, bringen Sie es bitte mit.

Es ist Arbeitsgrundlage im Seminar. Sie erhalten dann den Buchpreis in der Rechnung zum Seminar gutgeschrieben.



Punktlandung im Hausverkauf Stufe II - Widerstände lösen, Grundstücke beschaffen

Im Hausverkauf ist es wichtiger, als in anderen Verkaufsprozessen, eine klare Vorgehensweise zu verfolgen. Bereits im ersten Termin, der Bedarfsermittlung, hat sich der Hausverkäufer die Zustimmung seiner Interessenten zu seiner Vorgehensweise eingeholt. Nun wird abgearbeitet. Das klingt einfach, ist es jedoch nicht.

Interessenten von heute haben alle Möglichkeiten, sich zu informieren, zu vergleichen und abzuwägen. Durch die Komplexität und Informationsvielfalt sind die Interessenten jedoch nur auf höherem Niveau als früher desinformiert. Daraus ergeben sich Unsicherheiten, die Entscheidung wird verzögert, vertagt.

Wie geht der Spitzen-Hausverkäufer mit Widerständen, Verzögerungen, Wettbewerbsangeboten und Preisverhandlungen um, ohne seinen roten Faden zu verlassen. Wie steuert er seine Interessenten durch raue See in den sicheren Hafen?

Ein weiterer immer wichtiger werdender Service im Hausverkauf ist die Grundstücksbeschaffung. Können Sie Grundstücke vermitteln, werden Sie für Ihre Kundenzielgruppe noch interessanter. Deshalb wird ein Kunden- und Ergebnisorientiertes Grundstücksmanagement mehr und mehr zum Erfolgsfaktor eines zeitgemäßen Hausverkaufsteams.

Kerninhalte:

- Inhalte und Struktur der Folgetermine
- die Grundstücksbesichtigung als Teil des Kaufprozesses
- der Grundstücksservice, Erfolgsfaktor im Hausverkauf
- die Fünf-Schritte Methode der Einwand- und Verzögerungs-Behandlung
- Den Preis selbstbewusst verkaufen
- Kunden qualifizieren und auch disqualifizieren
- den Auftrag mit hoher Wahrscheinlichkeit erhalten

Davon werden Sie profitieren:

- Sie gehen nach dem ersten Termin nach einem klaren Konzept vor und sind sich dabei der Zustimmung Ihrer Interessenten zur Vorgehensweise gewiss.
- Sie wissen, wie Sie mit Ihrem Hausverkaufs-Team eine effektive Grundstücksbereitstellung für Ihre Interessenten organisieren.
- Mit Einwänden und Verzögerungstaktik gehen Sie souverän um und ergründen treffsicher die Gründe der Widerstände.
- Sie steuern Ihre Kunden souverän zum Vertrag.
- Sie wissen, woran Sie in jeder Phase des Verkaufsprozesses erkennen, wer Kunde wird und wer nicht.
- Sie sparen Zeit und verkaufen dabei mehr Häuser.

Offene Seminare



Stufe II - Widerstände lösen, Grundstücke beschaffen

Seminarort: Lutherstadt Wittenberg

09. - 10. Mai 2019

24. - 25. Oktober 2019

Seminardauer: 1,5 Tage

Ihre Investition:

690,00 € zzgl. MwSt.



Punktlandung im Hausverkauf Stufe III - Sehen – kennenlernen – gewinnen

Produktkenntnisse allein reichen heute nicht mehr aus! Produkte werden mehr und mehr vergleichbar und austauschbar. Den kleinen Vorsprung vor dem Wettbewerb hängt maßgeblich davon ab, wie gut Sie sich mit anderen Menschen verstehen.

In Verbindung mit dem INSIGHTS MDI® Talent-Check erkennen Sie Ihre eigenen Stärken und Engpässe im Hausverkauf. Sie wissen, wie Sie auf Ihren Gegenüber wirken.

Sie erfahren, wie Sie jeden Kunden von sich überzeugen und für sich gewinnen, auch bisher „hoffnungslose Fälle“. Sie erkennen treffsicher den jeweiligen Verhaltenstyp Ihrer Interessenten und können so deren Handlungsmuster und Motive optimal dafür einsetzen, dass diese das Haus von Ihnen kaufen möchten. Die Interessenten empfinden „die gleiche Wellenlänge“, was zwangsläufig zu schnelleren und besseren Verträgen führt.

Kerninhalte:

- Von der Selbstbeobachtung zum Selbstbild:
 - Was sind ihre eigenen Stärken und Engpässe im Hausverkauf?
- Wie werden Sie von Ihren Interessenten und Kunden wahrgenommen?
 - mit den Augen anderer sehen,
 - wie Sie sich selbst sehen und von anderen gesehen werden.
- Die Verhaltensmuster und Motive der Interessenten und Kunden erkennen und nutzen. Sichere Verkaufsstrategien für:
 - ... den Umgang mit dominanten Kunden,
 - ... den Umgang mit initiativen Kunden,
 - ... den Umgang mit gewissenhaften, zögerlichen Kunden,
 - ... den Umgang mit stetigen, beobachtenden Kunden.
- Sich selbst für den Umgang mit immer mehr Kunden programmieren:
 - auch bisher hoffnungslose Fälle zum Vertrag führen,
 - die dynamische Kommunikation.
- Verkaufsschlüssel zu den Interessenten passend einsetzen:
 - den Verkauf des Preises mit den Verhaltensmustern in Einklang bringen,
 - Widerstände vor dem Entstehen beseitigen,
 - Sie erhalten im Wettbewerb mit anderen den Vorzug.
- Die Mentalitäten und Verhaltensmuster im Team des Unternehmens:
 - die interne Kommunikation zu den Bauleitern und Bauausführenden verbessern,
 - mit einer Stimme zum Kunden sprechen;
 - unterschiedliche Verhaltensmuster akzeptieren und nutzen.

Davon werden Sie profitieren:

- Sie motivieren Ihre Interessenten, wie diese motiviert werden wollen.
- Ihre Argumente bekommen eine punktgenaue Wirkung.
- Sie bekommen Aufträge, die sie bisher nicht bekommen haben.
- Sie führen die Kunden typenspezifisch zu deren schnelleren, individuellen Entscheidung.

Offene Seminare



Stufe III - Sehen - kennenlernen - gewinnen

Seminarort: Lutherstadt
Wittenberg

17. - 18. Juni 2019

14. - 15. November 2019

Semindauer: 1,5 Tage

Ihre Investition:

875,00 € zzgl. MwSt. inkl. eines persönlichen INSIGHTS MDI® Talent-Checks und eines Buchs mit 6 Audio CDs



Training auf dem „heißen Stuhl“ mit Seminarschauspielerin

„Damit aus Wissen Können wird“

Diese Spezialität von Kaltenbach-Training lässt sich mit einer Piloten-ausbildung vergleichen. Das theoretische Wissen alleine reicht in einer Notsituation nicht aus. Dazu trainiert der Pilot Herausforderungen im Flugsimulator. Sonst erfolgt die richtige Handlung im Ernstfall zu spät.

Genau hier setzt das Spezialtraining „Auf dem heißen Stuhl“ von Kaltenbach-Training an. Hier wird aus Wissen Können, das dann in entscheidenden Momenten, ohne langes Überlegen traumwandlerisch sicher zur Verfügung steht.

Das Training besteht zu über 80 % aus Praxisübungen in Form von Rollenspielen mit einer Trainerin und Seminarschauspielerin. Der Erfolg dieses Trainings ist darauf begründet, dass die Trainerin und Seminarschauspielerin bestimmte Verhaltenstypen authentisch darstellt. Die Teilnehmer erleben so tatsächliche Verkaufssituationen mit dominanten, initiativen, sicherheitsbewussten und genauen Interessenten. Die Wirkung des Gespräches im Unterbewusstsein der Interessenten wird im Feedback wiedergegeben und „Fehler“ im Gespräch unmittelbar bewusst gemacht. Der Lerneffekt verankert sich so nachhaltig im Unterbewusstsein der Teilnehmer. Bei diesem Training werden ganz gezielt und punktgenau Lücken gefüllt und Unsicherheiten der einzelnen Teilnehmer ausgeräumt. Der heiße Stuhl ist „Learning by doing“. Die Rollenspiele sind wirklichkeitsnah und exakt auf den Hausverkauf und die Verhaltensweisen von Bauinteressenten abgestimmt. So wird aus Theorie Praxis, und aus Praxis wird sicher erlerntes und jederzeit abrufbares, manifestiertes Verhalten.

Kerninhalte:

- Die Inhalte der vorangegangenen Seminare wirksam sichern
- Sicherheit im Umgang mit Methoden und Techniken
- Sicherheit im Umgang mit verschiedenen Verhaltenstypen
- Abbau von Hemmnissen bei der Anwendung

Davon werden Sie profitieren:

- Verbesserung der Ausstrahlung und der positiven Geisteshaltung,
- aus Wissen wird Können und damit steigt der Erfolg kontinuierlich.
- den entscheidenden Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb gewinnen,
- Steigerung der Selbstsicherheit und der Selbstachtung,
- die eigene klare Zukunftsperspektive sehen.

Offene Seminare



Stufe IV - Aus Wissen wird Können

Seminarort: Lutherstadt Wittenberg

29. November 2019

Seminardauer: 1 Tag

Ihre Investition:

790,00 € zzgl. MwSt.

inklusive einer zusätzlichen Trainerin und Seminarschauspielerin
minimal 4, maximal 8 Teilnehmer

Voraussetzung ist die Teilnahme an den Seminarstufen I-III





Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

Fax 03491 79395-29

Ich melde weitere Personen an (Name und Vorname)

Absender und Ansprechpartner

Name

Vorname

Firma

Straße

PLZ, Ort

E-Mail

Telefon

Ich melde mich/uns verbindlich für folgendes offene Seminar an

Punktlandung im Hausverkauf in Lutherstadt Wittenberg

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Stufe I Vom Haustraum zur Realität | 11. - 12. April 2019 |
| <input type="checkbox"/> Stufe II Widerstände lösen, Grundstücke beschaffen | 09. - 10. Mai 2019 |
| <input type="checkbox"/> Stufe III Sehen - kennenlernen - gewinnen | 17. - 18. Juni 2019 |
| <input type="checkbox"/> Stufe I Vom Haustraum zur Realität | 19. - 20. September 2019 |
| <input type="checkbox"/> Stufe II Widerstände lösen, Grundstücke beschaffen | 24. - 25. Oktober 2019 |
| <input type="checkbox"/> Stufe III Sehen - kennenlernen - gewinnen | 14. - 15. November 2019 |
| <input type="checkbox"/> Stufe IV Aus Wissen wird Können | 29. November 2019 |
- Ich/wir benötigen eine Übernachtungsmöglichkeit: Von bis
- Doppelzimmer/Anzahl Einzelzimmer/Anzahl

Ich bin an einem unternehmensinternen Seminar interessiert

Die Bezahlung erfolgt durch

- Bankeinzug Scheck/Überweisung Rechnung

Institut:

IBAN:

BIC:

Kontoinhaber:

Haben Sie Fragen?

Regularien

Übernachtung

Für die Teilnehmer werden bei angegebenem Bedarf im Seminarhotel – auf deren Kosten – Zimmer gebucht. Die Abrechnung ist mit dem Hotel direkt vorzunehmen. Die Hotelanschrift erhalten Sie rechtzeitig vor dem Seminar.

Anmeldung

Jede Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor dem Termin sind 80 EUR Bearbeitungsgebühr zu entrichten. Bis 2 Wochen vor dem Termin sind 50% der Gebühr fällig. Danach ist die gesamte Gebühr zu bezahlen. Ersatzteilnehmer können jederzeit gestellt werden. Als Gerichtsstand gilt der Sitz von Kaltenbach-Training als vereinbart.

Verpflegungspauschale

Diese ist abhängig vom Veranstaltungsort und wird Ihnen separat berechnet. Wir informieren Sie dazu rechtzeitig vor dem Seminar. Den Zeitplan entnehmen Sie bitte dem Seminarprogramm.

Datenschutz gemäß DSGVO

Zum Zwecke der Auftragserfüllung und dem reibungslosen Service von Kaltenbach Training speichern wir Ihre personenbezogenen Daten wie: Vorname, Nachname, Firma, Firmenanschrift, Email-Adresse, ev. Feedbacks und Bilder. Desweiteren erhalten Sie den Tipp des Monats als fortführende Plusleistung unseres Services. Sie können der Speicherung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Senden Sie uns dazu eine Email an die info@kaltenbach-training.de.

Ja, ich/wir sind mit den Regularien einverstanden

Unterschrift des Verantwortlichen