

VfB - Qualifizierungsseminar

„Erfolgreiche Positionierung Ihres Sachverständigenbüros“

Aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrungen (seit 1998) innerhalb der Betreuung unserer Bau-Sachverständigen sind uns die Problemstellungen, Bedürfnisse und besonderen Merkmale der Sachverständigen-Tätigkeit bestens bekannt.

Diese Erfahrungen möchten wir Ihnen in Zukunft durch eine professionelle Unterstützung und Motivation vermitteln. Das innovative Erfolgstraining für den Bau Sachverständigen.

Als Bau-Sachverständiger besitzen Sie die fachlichen und rechtlichen Voraussetzungen innerhalb einer der interessantesten Tätigkeiten rund um das Thema des Bau – Sachverständigen:

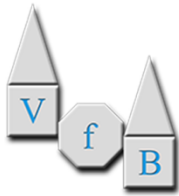
1. **Wie den kaufmännischen Erfolg Ihres „Qualifikationsinvestments“ gewährleisten?**
2. **Wie die eigenen Fähigkeiten und Erfahrungen richtig und gezielt vermarkten?**
3. **Wie den potentiellen oder bestehenden Kunden langfristig überzeugen und im Kundenbestand halten?**

Der VfB stellt sich auch dieser Herausforderung in der zukunftsorientierten Qualifizierung von Sachverständigen und bietet hierfür ein Erfolgstraining mit Alleinstellungsmerkmal an.

In diesem Training werden nicht nur Antworten auf diese und andere Fragestellungen gesucht, sondern praxisbezogen geboten und in kurzweiliger Form vermittelt.

Für Sie als Bau-Sachverständiger oder aber als langjährig tätiger Praktiker mit dem Potential für mehr, ist dieses Training ein weiterer Schritt auf Ihrem Weg noch erfolgreicher zu werden.

Erwerben Sie mehr „Fachlichkeit“ in Bereichen von zeitloser Bedeutung, der erfolgreichen Vermarktung eigener Fähigkeiten und dem zielgerichteten Umgang mit Menschen.



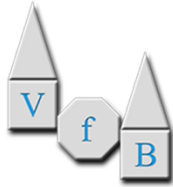
Und bedenken Sie:

„Nichts ist überzeugender als der Überzeugte“

...die Selbstmotivation und geplanter Erfolg in der eigenen Vermarktung als Bau-Sachverständiger ist unerlässlich...

...Der Kunde – aber auch der mögliche Auftraggeber schätzt den versierten Fachmann, bevorzugt aber in der Realität oft den besten Verkäufer...

- Die Themen sind die Selbstmotivation und geplanter Erfolg in der eigenen Vermarktung als Bau-Sachverständiger
- Wie wird der potentiellen Kunde zum Interessent?
- Kontaktmanagement
- Vom motivierenden Anschreiben (Versicherung, Rechtsanwälte, Gericht etc.)
- Wie wird der Interessent zum Kunden?
- Der erste „Auftritt“ des Sachverständigen
- Bedarfsdarlegung und Bedarfsdeckung als Kernkompetenz erkennen und in Gesprächen situativ anwenden können
- Beziehungsaufbau und Beziehungspflege als Zunftsinvestment
- Beratungspsychologische Methoden und Techniken im Praxiseinsatz.
- Über den Umgang mit Einwänden von Auftraggebern
- Preistechniken sinnvoll anwenden
- Leistungspräsentation und Gesprächsabschluss
- Aktives Empfehlungsmanagement für Sachverständige



Verband freier Bau- und Bodensachverständiger e.V.

Hindenburgstr. 269
41061 Mönchengladbach

Tel. 02 11 / 45 10 75
Fax 02 11 / 45 10 78

www.vfb-ev.de
service@vfb-ev.de

**... und ganz
besonders
wichtig...
zielgerichtete
„Telefonie“ ein-
setzen,**

**erfolgreich Gesprächstermine
und Aufträge sichern...**

**Alle diese Themenblöcke und auch ein direktes „Coaching“
wird nun zusammen- gefasst in einem 1 Tages-Profi-Seminar
angeboten.**

Methoden:

- Lehrgespräche
- Simulationen
- Fallbeispiel
- Rollenspiel

Trainer und Dozent: MBA Peter Mittag