

Immobilienwerbung, die ankommt!

# Modernes Immobilien-Marketing

## Ihr systematischer „Leitfaden Immobilien-Marketing“:

- Analyse der Marktsituation:  
Das müssen Sie von Ihren Märkten wissen
- So identifizieren und nutzen Sie erfolgversprechende Zielmärkte
- Wie »tickt« Ihr Kunde wirklich?  
So können Sie Kunden wirksam beeinflussen
- Ihr Erfolgsplan zur Kundengewinnung und Kundenbindung: Selektieren, gewinnen, aufbauen, reaktivieren
- Strategisches Online-Marketing und erfolgreiche Kampagnen: Was bringt wirklich etwas?
- Vom Pitch bis zur App: So nutzen Sie die Chancen der digitalen Welt

### Ihr besonderes PLUS

Sie üben anhand von Fallbeispielen, erfolgreiche und kreative Kampagnen für Gewerbe-/Wohnimmobilien umzusetzen

Ihr Seminarleiter:



Mirko Düssel  
**Mirko Düssel & Co.**  
Interdisziplinäre  
Unternehmensberater

### Praxisbericht:

#### „Wir sind Seestern“

Nadine Lohmann

#### Gewinner des Immobilien-Marketing Award 2014

Erfolgreiche Neupositionierung mit ganzheitlicher Marketingkampagne von der Broschüre bis zur App.

Ihre Praxisreferenten:



am 13. und 14. August 2015  
Nadine Lohmann  
**Union Investment Real Estate GmbH**



8. und 9. September 2015  
Pedro Garcia  
**Garcia & Co. Immobilien GmbH**



Martin Wildtraut  
**Peter Busch Immobilien GmbH**

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

**13. und 14. August 2015 in Köln**

**08. und 09. September 2015 in Frankfurt/M.**

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENTCIRCLE®**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

**Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700**



## Ihr Leitfaden für ein modernes und effizientes Immobilien-Marketing!

Ihr Seminarleiter:

Mirko Düssel, Geschäftsführer, **Mirko Düssel & Co. Interdisziplinäre Unternehmensberater**, Kaarst

Erstes Kennenlernen bei Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.45 Uhr**

**12.30** Business Lunch

**9.00** Begrüßung durch den Seminarleiter

**14.00** **Das Kaufverhalten von Immobilienverkäufern und Immobilienkäufern**

**9.10** **Analyse der Marktsituation**

### Das müssen Sie von Ihren Märkten wissen und so erhalten Sie die richtigen Informationen

- Aktuelle Trends und Entwicklungen in den Immobilienmärkten
- Praktische Marktinformationsbeschaffung für das Immobilien-Marketing
- Die Kunden und ihre Wünsche
- Stärken-/Schwächen- und Chancen-/Bedrohungen-Analyse: Chancen erkennen, Potenziale nutzen
- Erfolgsfaktoren im Markt für Immobilien

### So entscheiden sich Kunden und so können Sie sie wirksam beeinflussen

- Wer ist mein Kunde?
- Immobilienanbieter und Immobiliennachfrager
- Kundenerwartungen – Wie „tickt“ mein Kunde wirklich?
- Nutzenorientiert verkaufen
- Wahrheit: Die Sicht des Kunden

**10.30** Kaffee- und Teepause

**15.30** Kaffee- und Teepause

**11.00** **Segmentierung und Positionierung**

### So identifizieren Sie erfolgversprechende Zielmärkte und nutzen sie

- Auswahlkriterien für Zielmärkte, Kernkompetenzen erkennen und nutzen
- Wettbewerbsanalyse und Wettbewerbsvorteile
- Auf welche Märkte konzentrieren?
- Abgrenzung vom Wettbewerb und Positionierung im Bewusstsein Ihrer Kunden
- Entwicklung und Auswahl möglicher Positionierungskonzepte in der Praxis

**16.00** **Der systematische Akquiseprozess**

### Kunden finden, gewinnen und binden. Auf die richtige Vorgehensweise und konsequente Umsetzung kommt es an

- Ihr Erfolgsplan zur Kundengewinnung und Kundenbindung
- Arbeitsschritte für die Gewinnung von Kunden: selektieren, gewinnen, aufbauen und reaktivieren
- Die Besichtigung als Inszenierung
- Systematischer Verkaufsprozess: Der eigene Sales Funnel
- Exkurs: Effektive Zusammenarbeit von Backoffice und Vertrieb

ca. **17.30** Klärung noch offener Fragen und Ende des ersten Seminartages, anschließendes Get-together

### Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem Get-together ein. Vertiefen Sie in angenehmer Atmosphäre Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.



# So setzen Sie die Potenziale modernen Marketings in der Praxis um!



Ihr Seminarleiter:  
Mirko Düssel, Geschäftsführer, **Mirko Düssel & Co. Interdisziplinäre Unternehmensberater**, Kaarst

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter und Einstimmung auf den zweiten Seminartag

## 9.10 Wirksame Immobilienwerbung, die ankommt

### Aufbauen sichtbarer Kompetenz

- Das Exposé als zentrales Verkaufsinstrument
- Zielgruppengerechte Anzeigengestaltung – offline/online
- Der richtige Einsatz von Immobilienportalen
- Objektwerbung, Schaufenster, Fahrzeug, Flyer und andere Werbeformen
- Mit durchgängiger Kommunikation Kunden überzeugen

10.30 Kaffee- und Teepause

## 11.00 Strategisches Online-Marketing: Kunden im Internet systematisch gewinnen – Teil I

### Was bringt wirklich etwas? Was ist Zeit- und Geldverschwendung? Wie wird es effizient umgesetzt?

- Erfolgreiche Websites gestalten. Darauf kommt es wirklich an (Content Marketing und Usability)
- Sicher gefunden werden (SEO=Search Engine Optimization)

12.30 Business Lunch

## 14.00 Strategisches Online-Marketing: Kunden im Internet systematisch gewinnen – Teil II

- Effektive Online-Kampagnen entwickeln und umsetzen (SEA=Search Engine Advertising)
- Social Media Strategie für Immobilienmakler
- Online-Marketing integrieren und Synergien nutzen

### Erfolgstipp

Bringen Sie aktuelle Werbemittel (eigene oder fremde) mit, um sie systematisch zu analysieren und zu optimieren.

14.45 Kaffee- und Teepause

## 15.15 Ihre Praxisreferentin am 14. August 2015



### Best-Practice: Marketingkampagne „SEESTERN 3“

- Spezielle An- und Herausforderungen bei dieser Immobilie (Ausgangssituation)
- Ziele der Kampagne und strategischer Ansatz
- Vom Pitch bis zur App (Planung)
- Alte Kanäle und neue Medien (Umsetzung)
- Waren wir erfolgreich?



Nadine Lohmann  
Manager Marketing,  
**Union Investment Real Estate GmbH**,  
Hamburg

## 15.15 Ihre Praxisreferenten am 9. September 2015



### Immobilien-Marketing aus Sicht eines mittelständischen Maklers

- Marktüberblick und aktuelle Herausforderungen an B-Standorten
- Innovatives und klassisches Immobilien-Marketing – Praxisbeispiele
- Erfolg durch Kooperationen
- Prozessoptimierung und Innovationsförderung bei der Immobilienvermarktung



Martin Wildtraut  
Geschäftsführer,  
**Peter Busch Immobilien GmbH**,  
Neuss



Pedro Garcia  
Geschäftsführer,  
**Garcia & Co Immobilien GmbH**,  
Attendorf

16.45 Round-up und Open-table: Diskutieren Sie in einer offenen Runde offene Fragen und Ihre Ideen

ca. 17.30 Ausgabe der Teilnehmerzertifikate und Ende des Seminars

# Zum Veranstaltungsinhalt

Der Wettbewerb in der Immobilienbranche ist hart. Marketing wird für die Immobilienwirtschaft zunehmend bedeutsamer und daher stetig professionalisiert. Modernes Immobilien-Marketing beschränkt sich dabei nicht auf Werbung und Verkauf. Die Instrumente des Marketings liefern systematische Ansätze von der **Bedarfs-** und **Marktanalyse**, der Auswahl der erfolgversprechendsten **Geschäftsfelder**, der **Preispolitik** bis zur erfolgreichen Immobilienwerbung und Exposé-Erstellung.

## Workshop-Ziele

In diesem Workshop lernen Sie alle Schritte zur Analyse der eigenen **Marktsituation** und Ihrer **Wettbewerbsvorteile** als Basis für eine wirksame Positionierung und Marktstrategie kennen. Um im anvisierten Marktsegment **Alleinstellung** und **Markterfolg** zu erreichen, erarbeiten Sie einen konkreten **Umsetzungsfahrplan** zur Entwicklung und Realisierung Ihrer Marktstrategie.

- Sie erarbeiten Strategien und Maßnahmen für **mehr Kunden** und **höhere Rentabilität**
- Sie lernen, wie Sie Ihr Immobiliengeschäft von der **effektiven Marktsegmentierung** über die **strategische Positionierung** bis zur **erfolgreichen Immobilienwerbung** systematisch aufbauen
- Sie erhalten einen fundierten Überblick über moderne Marketingstrategien sowie **innovative und interaktive Methoden** und lernen, wie Sie diese einsetzen
- Sie erfahren, wie Sie Ihren Markterfolg vergrößern und absichern
- Sie lernen **praxisorientierte, aktuelle Marketingkonzepte** kennen und erfahren, wie eine starke Marke zur **Wertschöpfung** beiträgt und wie Sie die Chancen der **digitalen Welt** gewinnbringend nutzen
- Sie **üben** anhand von **Fallbeispielen** erfolgreiche und kreative Kampagnen für Büro-, Gewerbe- und Wohnimmobilien umzusetzen

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



**Christine Döbler**

Projektmanager Kompetenzzentrum Real Estate  
Tel.: 0 61 96/47 22-461  
E-Mail: christine.doebler@managementcircle.de

## Ihr besonderes PLUS



- ✓ Bereits während des Seminars erarbeiten Sie konkrete Ansätze für Ihre (zukünftige) Praxis, die Sie im Anschluss an das Seminar sofort umsetzen können
- ✓ Tauschen Sie sich über die zentralen strategischen Herausforderungen und Ihre praktischen Erfahrungen aus

## AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:

[www.managementcircle.de/email](http://www.managementcircle.de/email)



## 7 gute Gründe, warum Sie ein Seminar bei Management Circle buchen sollten

1. **25 Jahre Erfahrung** auf dem Gebiet von Seminaren für Fach- und Führungskräfte
2. Die **besten Referenten**, die der Markt bietet
3. **TOP-Themen** mit sehr hohem Praxisinhalt
4. **Ausgezeichnete Seminarunterlagen**
5. Intensiver **Wissens- und Meinungs-austausch** in kleinen Seminargruppen
6. **Exzellenter Ablauf**, angefangen von Ihrer Anmeldung bis hin zur Rundumbetreuung durch unsere Tagungssekretärinnen und -sekretäre
7. **Top-Locations**

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

## Kompaktkurs Projektentwicklung

**2. bis 4. November 2015 in München**  
**23. bis 25. November 2015 in Frankfurt/M.**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**,  
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

**Mirko Düssel** ist seit 1995 **Trainer, Berater, Coach** und Spezialist für erfolgreiches Immobilienmarketing. Er unterstützt Immobilienmakler, Banken, Sparkassen sowie Immobilienabteilungen in Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen bei der erfolgreichen Vermarktung ihrer Immobilien. Er ist anerkannter Experte, wenn es darum geht, den potenziellen Markt für Immobilienunternehmen zu segmentieren, mit seinen Kunden klare Profilierungsstrategien zu erarbeiten und bei der erfolgreichen Marktbearbeitung umzusetzen. Mehr als 100 Immobilienmakler haben Mirko Düssel in den letzten 20 Jahren in Beratung und Coaching vertraut.

**Pedro Garcia** ist Geschäftsführer bei der **Garcia & Co. Immobilien GmbH** in Attendorn. Das Unternehmen ist seit mehr als einem Jahrzehnt auf den Verkauf, die Vermietung, die Bewertung und weitere Immobilien-Dienstleistungen spezialisiert. Garcia & Co. Immobilien ist mehrfach für seine innovativen, kundenorientierten sowie hochwertigen und professionellen Vertriebs- und Marketingsystematiken ausgezeichnet worden. Garcia & Co. Immobilien ist unter den Top 5 Immobilien-Dienstleistern im Ranking des Südwestfalen-Managers gelistet, Träger des FlowFact-Awards 2011, Finalist des Mittelstandswettbewerbes der Oskar-Patzelt-Stiftung im Jahr 2010 und steht nach 2013 und 2014 auch 2015 wieder in der Liste der „Top-Immobilienmakler“ des Magazins Focus-Spezial.

**Nadine Lohmann** ist Marketing Managerin für Immobilien und Immobilienfonds bei der **Union Investment Real Estate GmbH** in Hamburg. Neben dem Unternehmensmarketing ist sie als Vermarktungsspezialistin für das Immobilienportfolio zuständig. Sie entwickelt Marketingkonzepte und setzt diese gewinnbringend für die Objekte um. 2014 gewann Sie für das Düsseldorfer Büroobjekt „SEESTERN 3“ den Immobilien-Marketing-Award der HfWU. Zudem ist Sie zuständig für die Gestaltung des Außenauftrittes des institutionellen Immobiliengeschäftes von Union Investment.

**Martin Wildtraut** ist Geschäftsführer bei der **Peter Busch Immobilien GmbH**, dem ältesten Immobilienunternehmen in Neuss. Seit dem Jahr 2000 verdoppelte das Unternehmen seinen Umsatz. Die innerbetrieblichen Prozesse werden bei Busch ständig optimiert. Heute sind alle Abläufe, die zu einem erfolgreichen Abschluss von Kauf-, Miet oder Verwaltungsverträgen führen, in einem elektronischen Mitarbeiter-Handbuch dokumentiert. Für die Vermittlung von Kaufimmobilien wurde ein 50-Punkte-Marketingplan erstellt, der als Basis für die Arbeit dient. Die Peter Busch Immobilien GmbH zählt auch 2015 wieder zu den „Top-Immobilienmaklern“ des Magazins Focus-Spezial und bei Immobilienscout 24.

## Teilnehmerstimmen über Immobilien-Seminare von Management Circle

- ✓ „*Sehr gutes, praxisnahes Seminar, das sich an den unternehmensspezifischen Sachverhalten orientiert.*“
- ✓ „*Rundum gelungen, sehr gute Referenten!*“
- ✓ „*Informativ und praxisnah durch kleine Gruppe und gute Struktur.*“

## Ihr MANAGEMENT CIRCLE®-Service Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere vier Servicebausteine bieten Ihnen den größtmöglichen Nutzen.

### 1. Optimale Vorbereitung für Sie

Vor dem Seminar erhalten Sie einen Teilnehmerfragebogen, in dem Sie Ihrem Expertenteam die für Sie wichtigen Punkte und Themen im Vorfeld nennen können. So können sich diese besser auf Ihre Situation und Fragen vorbereiten und Ihre Belange mit berücksichtigen.

### 2. Intensive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars und die Begrenzung der Teilnehmerzahl ermöglicht ein intensives Arbeiten und die praxisnahe Wissensvermittlung. In zahlreichen Praxisbeispielen und Übungen haben Sie die Gelegenheit, Ihr Vorgehen zu reflektieren und zu optimieren.

### 3. Erfahrungsaustausch und Transfer

Sie reflektieren und diskutieren gemeinsam in der Gruppe Ihr individuelles Vorgehen. Durch diesen Erfahrungsaustausch vertiefen Ihr Wissen und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

### 4. Ausführliche Seminarunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich. Nutzen Sie die ausführliche Dokumentation zur Nachbearbeitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Ramona Teich**

Tel.: 0 61 96/47 22-942

E-Mail: ramona.teich@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



## Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an Fachleute der Immobilienbranche, wie **Makler**, Hausverwalter, **Projektentwickler**, Finanzierer/**Investoren**, **Asset-, Portfolio- und Property Manager** und sonstige Immobiliengesellschaften, die Fachkenntnisse zur Konzeption, Umsetzung und Steuerung ihrer **Marketingaktivitäten** und insbesondere der **Markenentwicklung** erwerben oder vertiefen möchten.

## Modernes Immobilien-Marketing

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 13. und 14. August 2015 in Köln** 08-80986  
 **08. und 09. September 2015 in Frankfurt/M.** 09-80987

**1** Name/Vorname

Position/Abteilung

**2** Name/Vorname

Position/Abteilung

**3** Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

**@** E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

### Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Internet: [www.managementcircle.de/08-80986](http://www.managementcircle.de/08-80986)

Postanschrift: Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0



## Termine und Veranstaltungsorte

### 13. und 14. August 2015 in Köln

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln  
Tel.: 0221/80 190-111, Fax: 0221/80 190-190  
E-Mail: [reservierung.koeln-messe@dorint.com](mailto:reservierung.koeln-messe@dorint.com)

### 8. und 9. September 2015 in Frankfurt/M.

Radisson Blu Hotel Frankfurt, Franklinstrasse 65, 60486 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/77 01 55 0, Fax: 069/77 01 55 10  
E-Mail: [reservations.frankfurt@radissonblu.com](mailto:reservations.frankfurt@radissonblu.com)

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Hier online anmelden! [www.managementcircle.de/08-80986](http://www.managementcircle.de/08-80986)