

1

Mit diesem Qualifizierungsprogramm schaffen Sie die Grundlagen für einen erfolgreichen Immobilienvertrieb.

2

Ziele

Sie kennen die Rahmenbedingungen für einen zielorientierten Immobilienvertrieb. Sie verfügen über die erforderlichen Fachkenntnisse zur Beurteilung von Immobiliengeschäften und können anspruchsvolle Kunden im Immobiliengeschäft betreuen. Sie sind in der Lage, Immobilien zielorientiert zu akquirieren und diese unter Einbeziehung von geeigneten Strategien zu vermarkten.

3

Zielgruppe

Nachwuchskräfte und Mitarbeiter/-innen in der Immobilienvermittlung bzw. in Immobilien-Centern.

4

Nutzen

In diesem Qualifizierungsprogramm erhalten Sie ein fundiertes Fach-Know-how im Immobiliengeschäft und verknüpfen dieses Wissen mit Akquisition und Vertriebsansätzen für einen erfolgreichen Immobilienvertrieb. Mit dem erfolgreichen Abschluss wird Ihnen der Titel „Sparkassenfachwirt/-in für Immobilienberatung (SBW)“ verliehen.

SEMINAR-KONZEPT

5

Das Qualifizierungsprogramm wird bei entsprechender Nachfrage jährlich in Einzelbausteinen angeboten und schließt mit einer Lernerfolgskontrolle (LEK) ab. Diese besteht aus einer Hausarbeit und einem Abschlusskolloquium. Das Abschlusskolloquium umfasst die Präsentation und Erörterung dieser Hausarbeit sowie ein Fachgespräch zu Inhalten des Qualifizierungsprogramms.

Seminare

- ▶ **Fach-Know-how Immobiliengeschäft**
- ▶ **Finanzierungswissen für Baufinanzierungsberater** (34241200) – 2 Tage
- ▶ **Betriebs- und volkswirtschaftliches Know-how für Immobilienspezialisten** (34212900) – 1 Tag
- ▶ **Standort- und Marktanalyse** (34211400) – 1 Tag
- ▶ **Immobilienbewertung im Immobilienvertrieb** (34211700) – 3 Tage
- ▶ **Bautechnische Grundlagen im wohnwirtschaftlichen Bereich und energetische Bewertung von Immobilien** (34211500) – 2 Tage
- ▶ **Die Immobilie als Kapitalanlage unter Denkmalschutz-/Sanierungsgebietsaspekten** (34213100) – 1 Tag

Seminare

- Recht und Steuern**
- ▶ **Immobilienrecht** (34211600) – 2 Tage
- ▶ **Fresh Up Immobilienbesteuerung** (34212200) – 1 Tag

Seminare

Akquisition und Vertriebsansätze

- ▶ **Akquisition und Verkauf von Immobilien** (34212100) – 2 Tage
- ▶ **Professionelles Online- und Offline-Immobilienmarketing** (34211100) – 2 Tage
- ▶ **Vertrieb von Bauträgermaßnahmen** (34212600) – 2 Tage
- ▶ **Vertriebsstrategien im Immobiliengeschäft** (34212400) – 1 Tag



- ▶ **Prüfungsvorbereitung im Qualifizierungsprogramm Sparkassenfachwirt/-in für Immobilienberatung** (34213000) – 2 Stunden
- ▶ **Abschlusskolloquium** (34219200) – 1 Tag

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte
Birgit Brehm

Tel. +49 711 127-82112
birgit.brehm@sv-bw.de



Organisation
Tabea Sojat

Tel. +49 711 127-82158
tabea.sojat@sv-bw.de

Mit unseren
Newslettern optimal
informiert bleiben!

Alle Informationen zum Programm finden Sie [hier](#).

KONTAKT

Pariser Platz 3 A
70173 Stuttgart

Tel. +49 711 127-80
info_akademie@sv-bw.de

SOCIAL MEDIA



www.spk-akademie.de



Sparkassenverband
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie