

Zum Immobilien-Verkaufsprofi mit der BBA

08.04.2011, 12:04 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *BBA - Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin*



Die seriöse Vermarktung von Immobilien erfordert Fachwissen und Kommunikationskompetenz. Nur wer sich mit steuerlichen Rahmenbedingungen, Baurecht, Wohnungsverwaltung und Finanzierung auskennt, kann kompetent beraten und überzeugen. Deshalb bringt die BBA einen neuen modular aufgebauten Lehrgang zum/zur Fachmann/Fachfrau im Immobilienvertrieb auf den Markt. Er richtet sich an alle, die mit dem Verkauf und dem Vertrieb von Immobilien betraut sind – ob in der Funktion als Vertriebskoordinator oder Geschäftsführer, ob als Bauträger, Immobilienmakler, Außendienstmitarbeiter oder Mitarbeiter im Vertriebsmarketing. Besonders interessant ist der Lehrgang für Firmen, die eine Vertriebsabteilung aufbauen oder ihre Schnittstellen zum Vertrieb optimieren wollen. Durch die Einblicke in die angrenzenden Fachgebiete arbeiten die Teilnehmer nach dem Lehrgang optimal mit dem Vertriebsinnendienst und anderen relevanten Abteilungen zusammen.

Modul 1 des Lehrgangs vermittelt das Grundwissen, das für die Veräußerung von Grundstücken, Miet- und Eigentumswohnungen nötig ist. Dazu gehören steuerliche Aspekte wie die Auswirkungen der Afa, Denkmalschutz und Baurecht, der rechtssichere Umgang mit Kaufverträgen und Exposés, Haftungsfragen und DIN 15733. Mit den Themen Einkaufskriterien, Grundlagen des Bauträgergeschäfts und Kreditvergabe bei Objekt- und Kundenfinanzierung werden die finanziellen Aspekte beleuchtet. Außerdem vermittelt der Lehrgang Grundlagen in der Projektentwicklung und Technik, der Vermietung und Hausverwaltung sowie der Immobilienbewertung. In Modul 2, das optional zu- oder einzeln gebucht werden kann, eignen sich die Teilnehmer die entscheidenden kommunikativen Techniken an, mit denen sich Gespräche erfolgreich und effizient führen lassen. Nicht zuletzt stehen Selbst- und Zeitmanagement sowie die Fähigkeit, sich selbst zu motivieren, auf dem Programm.

Modul 1 startet am 9. September 2011, Modul 2 beginnt am 21. November 2011. Der Unterricht findet einmal im Monat jeweils montags und dienstags von 9.00 bis 17.00 Uhr statt. Modul 1 umfasst sechs Tage, Modul 2 vier Tage. Weitere Informationen unter www.bba-campus.de sowie bei Christine Wieland, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin, Telefon: 030-230855-17, E-Mail: christine.wieland@bba-campus.de

Portrait

Die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin ist Bildungsschmiede für Immobilienunternehmen in ganz Deutschland. Ihr Angebot reicht von der Berufsschule über Seminare, Personalentwicklung und Fachtagungen bis hin zum Masterstudiengang. Alle Bildungsgänge sind berufsbegleitend, miteinander verzahnt und entsprechen den Anforderungen des Immobilienmarktes. Die Dozenten sind ausgewiesene Experten aus der immobilienwirtschaftlichen Praxis und Akademiker mit umfangreicher Praxis- und Lehrerschaft in ihren Fachgebieten. Weitere Informationen unter <http://www.bba-campus.de/>

News-ID: 527553 • Views: 885 (Stand: 02.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/527553/Zum-Immobilien-Verkaufsprofi-mit-der-BBA.html>