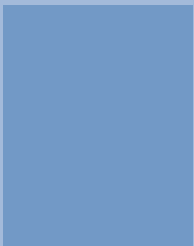
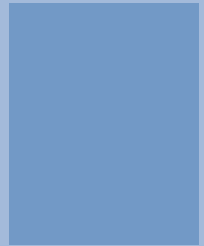




Weiterbildungen

**für Makler und Verwalter
von Immobilien**

Unser Kompetenz-Team für Ihren Erfolg:



Programm 2. Halbjahr 2020



Weiterbildung ist einfach

Mit unserem Kompetenz-Team sicher zu Ihrem Erfolg

Seit 1.8.2018 gelten die Gesetze zur „Einführung einer Berufszulassungsregelung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter“ sowie die „Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)“.

Somit ist diese Berufsgruppe verpflichtet, sich alle drei Jahre mit insgesamt 20 bzw. 40 Stunden weiterzubilden.

Zum 31.12.2020 läuft diese Frist aus.

Vermeiden Sie empfindliche Bußgelder der Erlaubnisbehörde und bilden Sie sich noch rechtzeitig weiter.

Mit unserem interessanten Schulungsprogramm erfüllen Sie schnell und einfach Ihre nötige Weiterbildungspflicht und zertifizieren gleichzeitig ihre Tätigkeit als Makler und Immobilienverwalter.

Unsere qualifizierten Dozenten und Trainer sichern Ihnen Ihren Erfolg.

Seminar-Location:

Bildungshaus Kloster Schöntal

Klosterhof 6, D-74214 Schöntal

Das Bildungshaus Kloster Schöntal liegt im Hohenlohekreis in idyllischer Landschaft direkt an der Jagst. Das ehemalige Zisterzienserkloster ist weithin bekannt für seine nicht alltägliche Atmosphäre und sein beeindruckendes Ambiente.

Erfolgreich Tag auf ganz besonderem Niveau!

Sie benötigen eine oder mehrere Übernachtungen? Bitte kontaktieren Sie in diesem Fall das Bildungshaus direkt:

www.kloster-schoental.de

Alle Seminare sind separat oder im Paket buchbar.

Unsere Ganztagsseminare

beinhalten folgende Zusatzleistungen:

- ✓ Vormittags: Kaffee- und Teespezialitäten mit Butterbrezeln, pikanten Snacks, Obstkorb und Joghurt
- ✓ Mittagsbuffet mit Vorspeisen, frischen Salaten, Suppe, 3 Hauptgerichte zur Auswahl, davon 1 Hauptgang Vegetarisch / Vegan, Dessert
- ✓ Nachmittags: Kaffee- und Teespezialitäten mit hausgemachten Kuchen, Obstkorb
- ✓ Tagungsgetränke im Seminarraum, Getränk zum Essen
- ✓ Urkunde mit Seminar-Stunden-Nachweis
- ✓ Unser Weiterbildungs-Web-Icon zur Verwendung auf Ihrer eigenen Homepage

Seminarablauf:

- ✓ Reine Seminarstunden, wie jeweils angegeben
- ✓ Plus 30 Minuten Kaffeepause am Vormittag
- ✓ Plus 1 Stunde Mittagspause
- ✓ Plus 30 Minuten Kaffeepause am Nachmittag

**Alle Preise verstehen sich
zuzüglich der gesetzlichen MwSt.**



Fit im Maklerrecht

Vertragsrecht im Immobilienbereich

Allgemeines und aktuelles Rechtswissen

- Grundstücksverträge bei Verkäufen von Immobilien
- Vermietung und Verpachtung von Grundstücken und Wohnungseigentum
- gewerbliche Räume oder Wohnraum vermitteln

Aktuelles Mietrecht für Vermieter und Mieter

- Rechtsgrundlagen des Mietrechts

Die Hausverwaltung für Wohnungseigentum (WEG)

- die Hausverwaltung im Lichte des Rechts
- Aufgaben und Befugnisse eines Verwalters

Bei Buchung aller zwei Seminar-Einheiten vom Montag, 12. Oktober 2020, berechnen wir Ihnen einen reduzierten Preis von **€ 275 pro Person** zzgl. MwSt. inkl. Ganztags-Verpflegungsleistungen.



foidl rechtsanwalt 

Ihr Seminar-Partner:

Clemens Alexander Foidl

Rechtsanwalt und Diplom-Finanzwirt (FH), Fachanwalt für Familienrecht, Dozent für Arbeitsrecht an der Hamburger Fern-Hochschule

Mit viel Engagement und Fachwissen betreut Clemens Alexander Foidl und sein Team seit vielen

Jahren seine Mandanten. Dabei legt er großen Wert auf persönliche Beratung. Nur durch den intensiven Austausch mit dem Mandanten kann ein ergebnisorientiertes Arbeiten stattfinden.

Weitere Informationen zum Dozenten: www.ra-foidl.de

Mo., 12. Oktober 2020, 9 – 12 Uhr

LEISTUNGEN

- ✓ 3 Stunden Seminar
- ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit Butterbrezeln, pikanten Snacks, Obstkorb und Joghurt
- ✓ Tagungsgetränke im Seminarraum
- ✓ Urkunde mit Seminar-Stunden-Nachweis und Web-Icon

Optional: Mittagessen (+ 25 € extra)

SEMINARGEBÜHR

Preis je Person € 155,- zzgl. MwSt.

ANMELDUNG

Per E-Mail an:

kanzlei@ra-foidl.de



Die Grundlagen der Baufinanzierung für Immobilienmakler

Mit einer Immobilien-Finanzierung rückt der Traum von den eigenen 4 Wänden in greifbare Nähe.

In diesem Seminar bekommen Immobilienmakler einen tiefen Einblick über die Grundlagen und den Ablauf einer professionellen Baufinanzierung aus Sicht einer Bank – quasi einen Blick „hinter die Kulissen“.

Durch dieses Grundlagenwissen erlangen Sie sehr schnell ein Feeling dafür, ob eine Immobilie für einen Interessenten überhaupt finanzierbar ist.

Jörg Ziegler wird bei diesem Seminar neutral zum Thema „Baufinanzierung“ informieren und Ihnen auch für Ihre individuellen Fragen fachkundig und kompetent zur Seite stehen.



Ihr Seminar-Partner:

Jörg Ziegler

hat 1996 die Ausbildung zum Bankkaufmann begonnen und sich bis zum dipl. Bankbetriebswirt (ADG) weiteres Fachwissen angeeignet.

Seit 2014 ist er als selbstständiger Bezirksleiter für die Bausparkasse Wüstenrot tätig.



Weitere Informationen zum Dozenten:
www.wuestenrot.de/aussendienst/joerg.ziegler

Bei Buchung aller zwei Seminar-Einheiten vom Montag, 12. Oktober 2020, berechnen wir Ihnen einen reduzierten Preis von **€ 275 pro Person** zzgl. MwSt. inkl. Ganztags-Verpflegungsleistungen.

Mo., 12. Oktober 2020, 13 – 15 Uhr

LEISTUNGEN

- ✓ 2 Stunden Seminar
 - ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit hausgemachten Kuchen und Obstkorb
 - ✓ Tagungsgetränke im Seminarraum
 - ✓ Urkunde mit Seminar-Stunden-Nachweis und Web-Icon
- Optional:** Mittagessen (+ 25 € extra)

SEMINARGEBÜHR

Preis je Person € 115,- zzgl. MwSt.

ANMELDUNG

Per E-Mail an: joerg.ziegler@wuestenrot.de

Marketing und Onlinewerbung

Kunden kennenlernen und Neukunden im Internet erreichen

Professionelles Marketing fängt dabei an, dass man Kunden und Wettbewerber kennenlernt.

Im ersten Teil des Seminars lernen Sie die Grundlagen zur strategischen Unternehmensführung, Kundenanalyse und Wettbewerbsanalyse. Erst mit den daraus gewonnenen Daten können weitere Marketingmaßnahmen sinnvoll geplant werden.

Im zweiten Teil geht es darum, die eigene Zielgruppe anzusprechen und zu erreichen.

Es gibt zahlreiche Plattformen und Online-Dienste, die sich perfekt dafür eignen, das eigene Unternehmen zu präsentieren, Kunden anzusprechen, Bewerber zu finden oder Produkte und Leistungen anzubieten.

Mathias M. Steinmacher (Steinmacher Marketing und Medien) vermittelt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Internetdienste, um Zielgruppen zu erreichen.

Angefangen bei Google und Facebook werden im Seminar die reichweitenstärksten und nützlichsten Online-Kanäle für den regionalen und deutschen Markt beleuchtet.

Lernen Sie, wie sie strukturiert beginnen können, Ihre gewünschten Marketingziele und Zielgruppen zu erreichen!



Ihr Seminar-Partner:

Mathias M. Steinmacher

Marketing- und Medienmanager

Studium der BWL, Marketing- und Medienmanagement.

20 Jahre Erfahrung im Bereich Online-Medien.

Berät international Unternehmen, Selbstständige und Existenzgründer beim Aufbau ihres professionellen Marketings und der Werbung.

Weitere Informationen zum Dozenten: www.stnmchr.com

Mi., 14. Oktober 2020, 9 – 17 Uhr

LEISTUNGEN

- ✓ 6 Stunden Seminar
- ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit Butterbrezeln, pikanten Snacks, Obstkorb und Joghurt
- ✓ Mittagsbuffet mit Vorspeisen, frischen Salaten, Suppe, 3 Hauptgerichten zur Auswahl, davon 1 Hauptgang vegetarisch / vegan, Dessert und Getränk
- ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit hausgemachten Kuchen und Obstkorb
- ✓ Urkunde mit Seminar-Stunden-Nachweis und Web-Icon

SEMINARGEBÜHR

Preis je Person € 275,- zzgl. MwSt.

ANMELDUNG

Per E-Mail an:

mathias@steinmacher.me



Objekt-Fotografie

Der Basis-Intensiv-Kurs rund um die Immobilien-Fotografie

Mit professionellen Immobilien-Fotos schneller zum Verkaufserfolg!

Bruchteile einer Sekunde entscheiden bereits darüber, das Interesse eines potenziellen Kunden zu wecken. Ansprechende Fotos erleichtern Ihnen den Verkauf Ihrer Objekte zum angedachten Preis und sind auch das Aushängeschild jedes Unternehmens. Somit also Ihre erste optische Visitenkarte!

Ob Verkauf oder Vermietung: Sie benötigen für Exposé, Website, Printprodukt, sowie für alle gängigen Immobilienportale ausdrucksstarke, ansprechende und verkaufsfördernde Bilder Ihrer Objekte.

Erzeugen Sie den perfekten Gesamteindruck und das gewisse Wohngefühl, einen sogenannte Eye-Catcher.

Ob Fotografie-Anfänger oder -Fortgeschrittener: In diesem Basis-Intensiv-Kurs werden vormittags grundlegende, wichtige Begriffe der Fotografie verständlich erklärt und gemeinsam am Nachmittag erfolgreich in die Praxis umgesetzt. Worte wie „Blende, Belichtungszeit, ISO, Schärfentiefe, Brennweite, Lichtstärke, Brennpunkt, etc.“ werden keine Fremdwörter mehr für Sie sein. Ein Überblick über Kameratypen, die Anwendung der verschiedenen -Programmarten, sowie wertvolle Hinweise zur Aufbereitung und Bildbearbeitung für Ihre verschiedenen Verwendungszwecke vervollständigen diesen Seminartag.

Bitte mitbringen: Digitalkamera, egal welchen Typs (Kompakt-, Superzoom-, System- oder Spiegelreflexkamera) mit geladenem Akku, leerer Speicherkarte und idealerweise Bedienungsanleitung. Eine Teilnahme mit guter Smartphonekamera ist ebenfalls möglich.



Ihre Seminar-Partnerin: Simone V. Weis-Heigold

Fundamental ausgebildet in der Grafikbranche. Über 15 Jahre sehr erfolgreiche Dozententätigkeiten in den Bereichen Grafik und Fotografie. Sie stellt sich gerne auf die unterschiedlichsten Vorkenntnisse jedes Ihrer Kursteilnehmer ein und vermittelt so gekonnt die nächsten individuellen Wissensschritte mit hohem fachlichen Know-how.

Weitere Informationen zur Dozentin: www.art-efact.de

Do., 15. Oktober 2020, 9 – 18 Uhr

LEISTUNGEN

- ✓ 7 Stunden Intensiv-Coaching in Theorie und Praxis
- ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit Butterbrezeln, pikanten Snacks, Obstkorb und Joghurt
- ✓ Mittagsbuffet mit Vorspeisen, frischen Salaten, Suppe, 3 Hauptgerichten zur Auswahl, davon 1 Hauptgang vegetarisch / vegan, Dessert und Getränk
- ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit hausgemachten Kuchen und Obstkorb
- ✓ Urkunde mit Seminar-Stunden-Nachweis, Web-Icon, Handout

SEMINARGEBÜHR

Preis je Person € 275,- zzgl. MwSt.

ANMELDUNG

Per E-Mail an:

simone@art-efact.de



Sei merk-würdig! Souverän im Umgang mit Kunden

Erfahrungsgemäß haben im Geschäftsleben diejenigen die besseren Karten, die mit sicherem Umgang mit Kunden überzeugen. Stil, Auftreten, der Servicegedanke, prägen das Image jedes Einzelnen. Heben Sie Ihr Potenzial, um erfolgreicher am Markt zu agieren. Verfeinern Sie Ihre Souveränität und frischen Sie Ihr Wissen im Umgang mit Menschen mit den Regeln der Moderne auf. Der gemeinsame Seminartag: Miteinander kommunizieren und diskutieren, Themen vertiefen, Lösungen finden und besprechen, Empfehlungen annehmen, Alltagssituationen überdenken, Herausforderungen elegant lösen.

Umgang mit Kunden

- Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt: Worauf ist zu achten? Hinhören – erstes Telefonat (Tonfall, Ausdruck, Stimme); Erkennen – persönliches Treffen (Körpersprache, Mimik, Gestik)
- Kundentypen erkennen und Umgang souverän meistern: „Mit Speck wirft man nach den Mäusen“; Welcher Kundentyp wird wie überzeugt und begeistert

Ungeschriebene Gesetze moderner Kundenbetreuung

- Stil zeigen im Geschäftsalltag: Was macht mich *merk-würdig*?: Grüßen, begrüßen und verabschieden; Vorstellen: Sich und andere (Bauherren, Immobilienbesitzer, Mieter etc.); Kinder und Hunde
- Netiquette: Die E-Mail, unser moderner Brief: Titel und Co.: Korrekte Anrede (schriftlich und mündlich); Smalltalk und Visitenkarten
- Türe, Treppen und andere Hindernisse
- Mobiles Verhalten



Knigge & Etikette
ANTONIA WEGMANN

Ihre Seminar-Partnerin: Antonia Wegmann

Lizensierte Trainerin für Business-Knigge und Etikette und Vorstand der Trainerausbildung bei der Knigge-Gesellschaft für moderne Umgangsformen.

Seit über 10 Jahren gibt sie ihr fundiertes Fachwissen im Bereich Knigge an zahlreiche Unternehmen und Hotels weiter und bildet sich stets selbst weiter.

Weitere Informationen zur Dozentin: www.knigge-etikette.com

Fr., 16. Oktober 2020, 9 – 18 Uhr

LEISTUNGEN

- ✓ 7 Stunden Seminar
- ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit Butterbrezeln, pikanten Snacks, Obstkorb und Joghurt
- ✓ Mittagsbuffet mit Vorspeisen, frischen Salaten, Suppe, 3 Hauptgerichten zur Auswahl, davon 1 Hauptgang vegetarisch / vegan, Dessert und Getränk
- ✓ Kaffee- und Teespezialitäten-Pause mit hausgemachten Kuchen und Obstkorb
- ✓ Urkunde mit Seminar-Stunden-Nachweis und Web-Icon

SEMINARGEBÜHR

Preis je Person € 275,- zzgl. MwSt.

ANMELDUNG

Per E-Mail an:

info@knigge-etikette.de

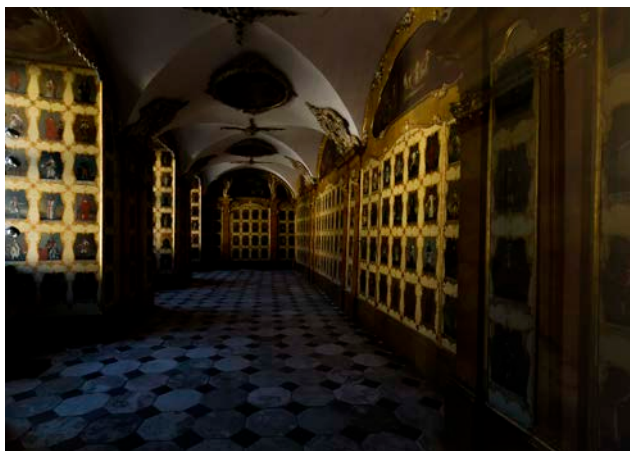


Bilder-Impressionen

Kloster Schöntal



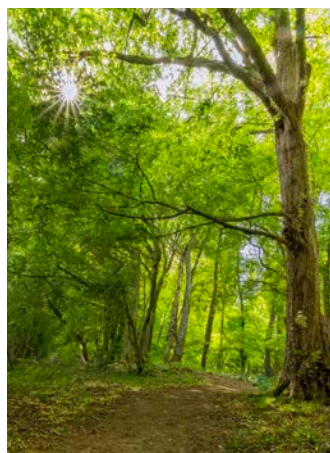
Heiliggrabkapelle auf dem Kreuzberg



Ordenssaal im Seminargebäude



Bildungshaus Kloster Schöntal



Idyllischer Wanderweg bei Kloster Schöntal



Weiterbildung ist einfach

Seminare im Überblick

Fit im Maklerrecht: Vertragsrecht im Immobilienbereich

Montag, 12. Oktober 2020, 9 – 12 Uhr, 3 Seminarstunden

Clemens Alexander Foidl, Rechtsanwalt und Diplom-Finanzwirt (FH)

Die Grundlagen der Baufinanzierung für Immobilienmakler

Montag, 12. Oktober 2020, 13 – 15 Uhr, 2 Seminarstunden

Jörg Ziegler, Bankkaufmann, dipl. Bankbetriebswirt (ADG), selbstständiger Bezirksleiter

Marketing und Onlinewerbung: Kunden kennenlernen und Neukunden im Internet erreichen

Mittwoch, 14. Oktober 2020, 9 – 17 Uhr, 6 Seminarstunden

Mathias M. Steinmacher, Marketing- und Medienmanager

Objekt-Fotografie: Der Basis-Intensiv-Kurs rund um die Immobilien-Fotografie

Donnerstag, 15. Oktober 2020, 9 – 18 Uhr, 7 Seminarstunden

Simone V. Weis-Heigold, Mediengestalterin Print und Digital, Dozentin Grafik und Fotografie

Sei merk-würdig! Souverän im Umgang mit Kunden

Freitag, 16. Oktober 2020, 9 – 18 Uhr, 7 Seminarstunden

Antonia Wegmann, lizenzierte Trainerin für Business-Knigge und Etikette



Weitere Informationen zu den Weiterbildungen



Clemens Alexander Foidl, Keltergasse 63, 74653 Künzelsau
Telefon (0 79 40) 5 56 20, E-Mail: kanzlei@ra-foidl.de, www.ra-foidl.de



Jörg Ziegler, Nordstraße 1, 74196 Neuenstadt am Kocher, Telefon (0 71 39) 93 14 14-0
E-Mail: joerg.ziegler@wuestenrot.de, www.wuestenrot.de/aussendienst/joerg.ziegler



Mathias M. Steinmacher, Kappensteige 5/2, 74653 Künzelsau, Telefon (0 79 40) 12 45 199
Mobil 0151 27 05 03 06, E-Mail: mathias@steinmacher.me, www.stnmchr.com



Simone V. Weis-Heigold, Fliederstraße 12, 74653 Künzelsau
Telefon (0 79 40) 5 34 68, E-Mail: simone@art-efact.de, www.art-efact.de



Antonia Wegmann, Fliederstraße 12/1, 74653 Künzelsau
Telefon (0 79 40) 5 03 27 76, E-Mail: info@knigge-etikette.de, www.knigge-etikette.com



Alle Coaches und Trainer sind Mitglieder beim Unternehmer Netzwerk Hohenlohe, langjährig in Ihren Bereichen selbstständig tätig und verfügen über fundiertes Fachwissen in der Praxis. www.unetz.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Anmeldung und Zahlung:

Die Anmeldungen zu allen Einzelveranstaltungen erfolgt schriftlich per Mail unter Angabe Ihrer vollständigen Kontaktdaten. Die Reihenfolge der Anmeldung entscheidet über die Vergabe der Plätze. Wenn noch ein Platz zur Verfügung steht, erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per Rückmail sowie eine Rechnung, die innerhalb 8 Tagen nach deren Erhalt zu begleichen ist. Mit der Anmeldebestätigung ist die Teilnahme verbindlich.

Stornierung durch den Veranstalter:

Jede Weiterbildung erfordert eine Mindestteilnehmerzahl. Sobald diese erreicht ist, werden Sie informiert. Sollte diese nicht erreicht werden, kann der jeweilige Veranstalter die Weiterbildung absagen. Aus Gründen, die der Veranstalter nicht zu vertreten hat, z.B. Erkrankung des Coaches, höhere Gewalt, etc., kann die Weiterbildung jederzeit abgesagt werden. Der bereits gezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen vollständig zurückerstattet. Weitergehende Schadensersatzansprüche können nicht geltend gemacht werden.

Stornierung durch den Teilnehmer:

Bei Stornierung durch den Teilnehmer werden folgende Beträge zurückerstattet: bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn 80%, vom 21. bis 4. Tag 50%, danach 0%. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers erfolgt keine Rückerstattung. Der Teilnehmer ist berechtigt, seinen Platz einer anderen Person zu übertragen. Gelingt es dem Veranstalter den Platz kurzfristig zu besetzen, wird hierfür eine Koordinationsgebühr in Höhe von 10% des Rechnungsbetrages, mindestens jedoch von 25 Euro, einbehalten.

Haftungsausschluss:

Die Teilnahme erfolgt auf eigene Gefahr und Verantwortung der Teilnehmer. Jegliche Schadensersatzansprüche gegen den jeweiligen Veranstalter sind ausgeschlossen.

Sonstiges:

Kursbeschreibung und weitere Bedingungen entnehmen Sie bitte den einzelnen Veranstaltungen. Änderungen am Programmablauf vorbehalten. Teilnahme auf eigene Gefahr.