

Tagungsgebühr

169 € (zzgl. gesetzl MwSt.) für IVD-Mitglieder
229 € (zzgl. gesetzl MwSt.) für Nichtmitglieder
129 € (zzgl. gesetzl MwSt.) für IVD-Junioren

**Stunden für das IVD Immobilien-
Weiterbildungssiegel:** 4 Zeitstunden

**Stunden für die gesetzliche
Weiterbildungsverpflichtung:** 4 Zeitstunden

Diese Veranstaltung ist im Sinne von §§34c Absatz 2a der Gewerbeordnung, i.V.m. § 15b der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), Anlage 1 zur MaBV grundsätzlich relevant und wird mit einem Teilnahmezertifikat bestätigt. Inhaltliche Einwertung gemäß MaBV: 1.1 (M) + 4.5.3 (V)



Online- Marketingkongress vor dem Hintergrund der ersten Erfahrungen mit den sog. Bestellerprinzip

16.07.2021

IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilien-
marktforschung und Berufsbildung mbH

Gabelsbergerstr. 36
80333 München
Tel.: 0 89 / 29 08 20 - 20
Fax: 0 89 / 22 66 23
info@ivd-institut.de

www.ivd-institut.de



Freitag 16.07.2021
von 09:00 - 13:15 Uhr

Moderation: Prof. Stephan Kippes

09:00 - 09:30 Uhr

15 Marketingkonzepte-/Aktionen aus dem Arsenal atypischer Marketingmaßnahmen bzw. des Guerilla Marketing

Prof. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen sowie Leiter des IVD-Instituts

09:30 - 10:15 Uhr

Vermarktung von Läden in innerstädtischen Einkaufsstraßen (auch in kleineren Kommunen) in schwierigen Retail-Zeiten - ein spannendes Geschäftsfeld für Immobilienunternehmen

Klaus Striebich, RaRE Advise - Retail and Real Estate, über lange Jahre Vorstand und Vorsitzender des German Council of Shopping-Places e.V., Besigheim

10:15 - 11:00 Uhr

Die 100%-Innenprovision als der Weg von Morgen in Zeiten des sog. Bestellerprinzips und wie sie gegenüber dem Objektanbieter erfolgreich verkauft wird

Werner Schölgens, Spezialist für Trainings und Seminare in der Immobilienbranche, Gastdozent Livonia College, Michigan, Gastdozent Duale Hochschule, Baden-Württemberg, Fachbuchautor

11:00 - 11:30 Uhr

Austausch im Chat mit den Referenten und kurze Pause

11:30 - 12:00 Uhr

Umsatzfalle negative Google-Bewertungen - wann sind Bewertungen legitim und wann eben nicht und wie kann man erfolgreich juristisch gegen ungerechtfertigte Bewertungen vorgehen?

RA Constantin Jung LL.M., Partner Jung Rechtsanwälte, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Frankfurt a.M.

12:00 - 12:45 Uhr

Professionelle Rhetorik bei der Auftragsakquisition - wie man, wenn der Kunde beim Akquisegespräch noch etwas zögert, den Auftrag letztlich doch erhält

Werner Schölgens

12:45 - 13:15 Uhr

4 Marketing-Spezialisten viele Fragen - Feuer frei für Ihre speziellen Immobilienmarketing-Themen?

RA Constantin Jung LL.M., Werner Schölgens, Klaus Striebich und Prof. Stephan Kippes



RA Constantin Jung LL.M



Werner Schölgens



Prof. Stephan Kippes



Klaus Striebich