

Tagungsgebühr

179 € (zzgl. gesetzl MwSt.) für IVD-Mitglieder
239 € (zzgl. gesetzl MwSt.) für Nichtmitglieder
139 € (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

05.07.2022

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



Dienstag 05.07.2022
von 09:00 - 13:15 Uhr

Moderation: Prof. Stephan Kippes

09:00 - 09:45 Uhr

Personalmarketing für Immobilienunternehmen - einige Ansätze, aber keine Patentlösung

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

09:45 - 10:15 Uhr

„Wohngucker“ und „Rote Bälle“ - zwei interessante und ungewöhnliche Marketing-Konzepte

Iris Palme, Geschäftsführerin der Agentur enders Marketing und Kommunikation in Halle

10:15 - 11:00 Uhr

Der erfolgreiche Einstieg ins Video-Immobilienmarketing via YouTube

Ingo Dalcolmo, Dipl. Betriebswirt FH, Wirtschaftsjournalist

11:00 - 11:30 Uhr

Austausch im Chat mit den Referierenden und kurze Pause

11:30 - 11:45 Uhr

Ein eigenes Immobilienmagazin als erfolgreiches Tool um Leads zu generieren

Kerstin Schmid, Geschäftsführerin E & G Private Immobilien GmbH in Stuttgart

Webinar-Empfehlungen

- Facebookmarketing .. für Immobilienunternehmen am 28.06.2022
- Grundsteuerreform 2022 am 13.07. und 26.09.2022

<https://ivd-sued.net/seminare-veranstaltungen/seminare-webinare/>

11:45 - 12:45 Uhr

Der effiziente Erstkontakt zum privaten Immobilienverkäufer - Wie man vermeidet, dass Objekte direkt vom Eigentümer angeboten werden, bzw. wie man, wenn derartige Privatverkäufe auf den Markt kommen, diese doch noch akquirieren kann

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

12:45 - 13:15 Uhr

5 Marketing-Spezialisten/Spezialistin viele Fragen - Feuer frei für Ihre speziellen Immobilienmarketing-Themen?

Ingo Dalcolmo, Iris Palme, Kerstin Schmid, Werner Schölgens und Prof. Stephan Kippes



Ingo Dalcolmo



Werner Schölgens



Iris Palme



Prof. Stephan Kippes



Kerstin Schmid