

TEILNAHMEBESCHEINIGUNG

Hiermit bestätigen wir, dass

Nina Lehmann

am 19. Januar 2022 an der digitalen Veranstaltung

InnovationsTagung für Immobilienmakler

teilgenommen hat.

Diese Veranstaltung umfasst insgesamt 8 Zeitstunden zur Weiterbildung.

Das entspricht 10,6 Fortbildungseinheiten zu je 45 Minuten. Die Sprengnetter Akademie erfüllt die festgelegten Anforderungen an die Qualität der Weiterbildungsmaßnahme laut §15b Absatz 4 MaBV. Die Inhalte der InnovationsTagung entsprechen mit einem Umfang von insgesamt 8 Stunden den Themen der Anlage 1 zu § 15b Absatz 1 Teil A MaBV.

Die detaillierte Auflistung der Themen und Inhalte sind in der Anlage zur Teilnahmebescheinigung aufgeführt.

Innovationstagung für Immobilienmakler 19.01.2022

Anlage zur Teilnahmebescheinigung von Nina Lehmann

Vorträge

Prinzipien erfolgreichen Verhandelns

(45 min.)

Nachtragsforderungen, Budgetänderungen, Gehaltsforderungen, Auftragsgespräche, Verkaufs- und Vertragsgespräche, Preis- und Provisionsverhandlungen – das Führen von Verhandlungen gehört für Immobilienprofis zum Alltag. Doch wie führt man erfolgreiche Verhandlungsgespräche? Matthias Schraner präsentiert im Rahmen der Innovationstagung seine Tipps, um im Verhandlungsmanagement noch besser, selbstbewusster und konsequenter zum Ziel zu gelangen. Der Ex-FBI und Polizei-Verhandlungsexperte und CEO von Schraner Negotiation Institute rät, vor und während der Verhandlung drei Prinzipien im Auge zu behalten. Was genau dahinter steckt, erläutert er anhand zahlreicher Praxisbeispiele aus dem privaten und beruflichen Bereich. Daneben zeigt Matthias Schraner verschiedene Techniken, wie man erfolgreich in Gehalts-, Verkaufs- und Vertragsverhandlungen vorgeht. Denn fast jeden Tag führen wir Verhandlungen, welche oft einen unbefriedigenden Verlauf nehmen: weil wir gestresst sind, weil wir mit aggressivem oder unfairem Verhalten konfrontiert sind oder weil uns die Situation schlicht überfordert. Wir sehen oft nur den Konflikt, aber nicht die Gemeinsamkeit.

Inhalte nach MaBV:

- A 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation
- A 1.3 Kundenbetreuung
- B 4.5.3 Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement

David gegen Goliath - einfache und praktische Ideen, um erfolgreich als Makler wie die „Großen“ agieren zu können

(45 min.)

In diesem Vortrag zeigt Ihnen unser Experte Robert Kampczyk einfache Ideen, Tipps und Tools, die es Ihnen ermöglichen, auch im Kleinen den „Großen“ die Show zu stehlen.

Dabei verzichtet er bewusst auf bekannte Taktiken wie GrowthHacking oder Guerilla-Marketing, sondern präsentiert eine bunte Mischung aus Digital Marketing, Software, Apps und Daniel Düsentrrieb - frei nach dem Motto: Kopf schlägt Kapital.

Inhalte nach MaBV:

- A 1.3 Kundenbetreuung
- B 3. Kaufmännische Grundlagen

Ich netwerke, also bin ich! Wer sich in den Sozialen Medien gut vernetzt, hat schon halb gewonnen – das gilt auch in der Immobilienbranche. Doch es gibt Grenzen. Worauf ist zu achten? Wie manage ich meine Kontakte?

(45 min.)

Larissa Lapschies, Geschäftsführerin der Immobilienjunioren und German Market Leader RICS, weiß, wie es geht. Sie hat viel Erfahrung in unterschiedlichen Immobilienunternehmen gesammelt – sei es bei Inreal, BNP Paribas, Barings, Gegenbauer und zuletzt bei der Akademie der Immobilienwirtschaft ADI. Aus allen beruflichen Stationen hat sie in punkto Unternehmens- und Kommunikationskultur in Sachen Networking so einiges mitgenommen.

Aber "ich netwerke, also bin ich!" ist kein Selbstzweck. Und es geht auch nicht unendlich. Warum zum Beispiel funktioniert Clubhouse nicht mehr? Wo sind die Grenzen der Vernetzung? Was gilt es zu beachten? Das und mehr erklärt Larissa Lapschies im Rahmen ihres spannenden Vortrags

Inhalte nach MaBV:

- A 1.3 Kundenbetreuung
- B 5.3 Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement

Bericht aus Berlin oder Der Koalitionsvertrag steht – Welche Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft sind zu erwarten? Der 177-seitige Koalitionsvertrag und die Chancen und Gefahren für die Immobilienwirtschaft sieht für den Bereich der Immobilienwirtschaft eine Vielzahl an Neuerungen vor. Das Bauen und Wohnen der Zukunft soll bezahlbar, klimaneutral, nachhaltig, barrierearm, innovativ und mit lebendigen öffentlichen Räumen gestaltet werden.

(45 min.)

Kernbotschaft:

- Schaffung eines Ministeriums für Bauen und Wohnen ist der richtige Impuls
- Neubauanstrengungen werden verstärkt
- Sachkundenachweis für Makler stärkt die Berufsgruppe und ihre Kunden

Was genau darf die Branche erwarten und welche Auswirkungen wird das zur Folge haben? Diese Frage diskutieren Dirk Wohltorf und Dr. Christian Osthus im spannenden IVD-Talk.

Inhalte nach MaBV:

- A 3. Rechtliche Grundlagen
- B 2. Rechtliche Grundlagen

Exposé des Grauens: Fehler im Exposé? Machen wir nicht!
böse und vor allem

folgeschwere Fehler in Exposés umgehen!
(45 min.)

Viele Maklerbüros meinen, dass es im Exposé keine Fehler geben kann - doch falsch gedacht! In diesem Vortrag von Rechtsanwalt Sven R. Johns geht es um die essentiellen Exposéangaben und die rechtlichen Auswirkungen, die diese Angaben haben können. Er gibt unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Angaben müssen Maklerinnen und Makler unbedingt kontrollieren?
- Welche Haftungsfolgen können sich aus den Exposéangaben ergeben?
- Welche rechtlichen Konsequenzen haben falsche Exposéangaben?

Inhalte nach MaBV:

- A 3.8 Informationspflichten des Maklers
- B 3.1 Allgemeine kaufmännische Grundlagen

Google liebt Marken!
Positionierung als lokaler Makler bei Google

(45 min.)

Lokale Suchmaschinenoptimierung („local SEO“) ist ein Teilbereich der Suchmaschinenoptimierung und für lokale Unternehmen eine langfristige Strategie, um die Sichtbarkeit für lokale Suchanfragen durch eine bessere Platzierung in den Suchergebnissen zu erhöhen. Wie positioniere ich mich als Farming-Experte richtig bei Google? Welche Fehler unterlaufen vielen Immobilienmaklern bei ihrer Google-Platzierung? Experte Elias Indrich gibt ganz praktische Tipps und erläutert den richtigen Weg zur Top-Platzierung.

Inhalte nach MaBV:

- A 1. Kundenberatung
- B 7. Wettbewerbsrecht

Wie hängen Clan-Kriminalität, Geldwäsche und Makler-Haftung zusammen.

(45 min.)

Drogen, Schutzgelderpressung, dicke Autos und Villen krimineller Clans - das sind häufig Stichworte, wenn es um Geldwäsche geht. Das Problem in Deutschland sei aber viel größer, sagen unsere Experten Dr. Markus Gierok (Volljurist mit Schwerpunkt Compliance und Strafrecht) und Anna Ricken (Oberstaatsanwältin bei der Staatsanwaltschaft Köln). "Der Immobilienkauf dient vor allem dazu, das Geld aus Straftaten in den normalen Finanzkreislauf einzuspeisen, um es reinzuwaschen."

Diese Geldwäsche ist das finanzielle Herzstück jeder professionell geführten Bande, sie wird häufig über (mitunter ahnungslose) Mittelsmänner wie Immobilienmakler ausgeführt.

Geldwäsche durch Wohnungskauf gehört zum Geschäftsmodell von Großfamilien. Makler sind bei diesen Praktiken oftmals hoffnungslos überfordert. Unsere beiden Profis in Sachen Geldwäsche präsentieren Ihnen im Rahmen eines kurzweiligen Vortrags wie Clan-Kriminalität, Geldwäsche und Makler-Haftung zusammenhängen und wie sie sich als Makler schützen können!

Inhalte nach MaBV:

- A 3.6 Geldwäschegesetz
- B 2.1 Bürgerliches Gesetzbuch

Corona als der unerwartete Digitalisierungstreiber - was wird noch kommen, was bleibt, was geht?

(45 min.)

Die Corona-Pandemie und die politischen Entwicklungen haben die Immobilienunternehmen vor neue Herausforderungen gestellt. Durch die Kontaktbegrenzungen wurden viele digitale Tools ausprobiert, teilweise etabliert und vom Interessenten akzeptiert.

Doch wohin führt uns der Weg in Zukunft - „digital only“, oder „back to the Roots“? Der Blick „nach vorne“ zeigt überraschende Ergebnisse!

Inhalte nach MaBV:

- A 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation
- B 4.6 Objektmanagement

Hunderttausende virtuelle Landbesitzer; 4,3 Millionen Dollar für ein Stück Land im Metaverse - Auswirkungen von Web 3.0 auf die Immobilienwirtschaft (45 min.)

Nur weil es ausschließlich aus Pixeln besteht, muss virtuelles Land nicht günstiger sein als reales. Dort, wo einst ein dicht bevölkertes Metaverse entstehen soll, werden jetzt schon Millionensummen gezahlt. Millionen auszugeben für ein Stück Land, das nicht existiert, mag nach einer verrückten Idee klingen – doch der Hype um die virtuelle Welt der Zukunft, das Metaverse, weckt das Interesse von immer mehr Investoren.

Was genau die Metaverse ist, wie NFT´s funktionieren und welchen Einfluss diese Themen auf die zukünftige Immobilienwirtschaft nehmen werden erläutert Dr. Dirk Lueth, Co-Founder & Co-CEO von Upland, einem NFT-Metaversum.

Inhalte nach MaBV:

- A 2.1 Teilmärkte des Immobilienmarktes
- B 8.1.3 Datenschutz

Workshops

Umfang jeweils mindestens 30 min.

- Michael Kroll: Vom Immobilienmakler zum Immobilienberater
- Philipp Schmitt: DSGVO-konforme Lead-Widgets auf Maklerwebseiten
- Kerstin Nell: Der neue Energieausweis – Makler in der Pflicht
- Daniel Kirchmayr : Bis zu 30 % mehr Umsatz mit dem digitalen Bieterverfahren
- Andreas Bejm: Einkauf über Instagram - Akquise, jung gedacht
- Nelson Baptista: Heatmaps - mehr als bunte Farben
- Dr. Lucie Lotzkat und Sascha Mermann: Wie finde ich den richtigen Finanzierungspartner?
- Martin Kausch: Die 10 wichtigsten Faktoren für erfolgreiche Akquise-Abschlüsse
- Tobias Geipel: Die Drohne als Unterstützung bei Immobilienkäufen
- Dirk Isenburg: Marketinginstrument Persönlichkeit. Authentisch zum Auftrag
- Philipp Schmitt: Ist Ihre Bewertungssoftware gerüstet für die ImmoWertV 2021?
- Kerstin Nell: Bedarfsausweis einfach online erstellen
- Stefan Münch: Die Kundenreise mit den Sprengnetter Bewertungs-Apps - Leadgewinnung - Qualifizierung - Begeisterung
- Michael Pellinghoff: Die Kunst, aus Gesichtern zu lesen oder den Gegenüber mit dem ersten Blick einzuschätzen
- Florentino Trezek: Proptech Makler VS. Traditionelle Makler | Ein Blick hinter die Kulissen
- Robert Michel Junior: Objektakquise übers Internet
- Stefan Krüll: Einstieg ins Makler-Business - Coaching vom Profi
- Bettina Weidenbach: Sofortkompetenzen als Akquise-Motor
- Georg Ortner: Farming 3.0 - so kommen Sie zu erfolgreicher digitaler und Vor-Ort-Präsenz
- Selina Schiede: Vom lästigen Geschäft zum Profitcenter
- Sebastian Drießen: Die ImmoWertV 2021 und die wesentlichen Änderungen für Immobilienmakler
- Sascha Engels-Ziemann: Neue Wege für Digitales Farming
- Maximilian Wolf: Offmarket Immobilienakquise
- Enndi Schletter: Wie digitale Lösungen im Immobilienvertrieb effizient unterstützen können
- Matthias Mand: Digitale Unterstützung in der An- und Verkaufsberatung von Bestandsimmobilien
- Patrick Beier: Two in One - das neue Ausbildungskonzept der Sprengnetter Akademie
- Anand Ronghe: Kognitive Verzerrung und Urteilsfehler
- Stefan Münch: Die Kundenreise mit den Sprengnetter Bewertungs-Apps - Alleinauftrag - Mehrwert
- Christoph Glatho: Bereit für die Zukunft? Mit KI 2022 durchstarten!

Hinweise:

Alle Vorträge und Workshops sind für die Teilnehmenden sechs Wochen lang als Videoaufzeichnung auf der Eventplattform verfügbar. Dadurch können die Teilnehmenden auch deutlich mehr Weiterbildungszeit aufbringen, als in dieser Teilnahmebescheinigung dokumentiert ist.

Web-Seminare, Video-Kurse, Virtuelle Events sind als „begleitetes Selbststudium“ im Rahmen der MaBV oder bei Zertifizierungsstellen anerkennungsfähig, sofern seitens des Weiterbildungsanbieters eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle (Überprüfung der Teilnahme) durchgeführt wurde. Die Sprengnetter Akademie führt daher im Nachgang an die InnovationsTagung eine entsprechende Lernerfolgskontrolle über den Sprengnetter OnlineCampus durch.