
Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Akquise mit der Tippbergemeinschaft	7
3	Tippgeberpflege und Auswertung	31
4	Bewährte und neue Marketingwerkzeuge optimal kombiniert	39
5	Werbemittel wirkungsvoll gestalten	55
6	Akquisemarketing im Internet.	65
7	Akquisemarketing in verschiedenen Marktsituationen	73
8	Kreativität ist Trumpf – Akquisechancen im Rahmen neuer gesetzlicher Anforderungen	81
9	Größere Erfolgchancen mit der Akquise von Immobilienpezialitäten	87
10	Akquise-Ansätze im sekundän Immobilienmarkt	93
11	Richtige Einstellung zum Einkauf	97
12	Erstkontakt mit dem Verkäufer: Mit Wahrheit zum persönlichen Termin	105
13	Orientierungstermin	111
14	Wege der Marktwertermittlung.	117
15	Den Marktwert verkaufen	123
16	Die eigene Dienstleistung verkaufen	129
17	Vom Einkauf zum Verkauf: Immobilie vorbereiten.	137
18	Kommunikationsstrategien	145

19	Königsdisziplin Eigenmotivation	153
20	Die Meinung der Autorin	161
21	Fazit	165
22	Anhang	169



<http://www.springer.com/978-3-658-14750-1>

Professionelle Akquise für Immobilienmakler

Erfolgreich Kunden und Aufträge gewinnen

Lefèvre-Sandt, E.N.

2017, VIII, 175 S. 4 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-14750-1