



Seminar: Grundlagen der Vermietung (Kurs-ID: K14)

Seminarziel

Die Teilnehmer können...

- Umgang mit unterschiedlichen Kunden-Typen praktizieren
- Kundendirektansprache erfolgreich gestalten
- Vermietungsgespräche effizient führen
- Gesprächseröffnung
- Bedarfsanalyse
- Nutzenargumentation
- Abschlussphase
- Vertrauensvolle Beziehung zum Kunden aufbauen

Dieses Seminar kann auf Wunsch in englischer Sprache abgehalten werden.

Einzelcoaching, Workshop, Firmenseminar oder Inhouseschulung

Alle angebotenen Soft-Skills-Kurse können auch als Einzelcoaching, Workshop oder Firmenseminar im Schulungszentrum Arnberg, Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Erfurt, Essen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kassel, Koblenz, Köln, Leipzig, München, Münster, Nürnberg, Paderborn, Potsdam, Regensburg, Saarbrücken, Siegen und Stuttgart sowie als Inhouseschulung beim Kunden mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

Ihre **Ansprechpartner**
für unsere
Soft-Skills-Seminare

Frau Isabella Borowik
Tel. 0231.5191986

Frau Anja Fuchs
Tel. 0201.9227866

Frau Petra Mackenroth
Tel. 0561.47585620

Geschäftszeit von
08.00 bis 16.30 Uhr

E-Mail
anfrage@soft-skills-schulungen.de

Teilnehmerkreis

Vermieter

Trainerprofil

Unsere Trainer und Trainerinnen verfügen über eine Seminarerfahrung von mindestens 10 Jahren. Auf Wunsch senden wir Ihnen gerne aussagekräftige Trainerprofile zu.

Inklusivleistungen bei Ihrer Seminarbuchung

- Kalt- und Warmgetränke
- Pausensnacks
- warmes Mittagessen
- Teilnahmezertifikat
- Seminarunterlage bzw. Seminar-Handout

Unsere Softskills Seminare

Telefontraining

Inbound

Neukunden gewinnen am Telefon

Kundenorientierung

Vertriebstraining

Innendienst

Telefonakquise

Kommunikation

Grundkurs

Stärken <-> Schwächen

Kollege <-> Vorgesetzter

Gedächtnistraining

MindManager

Grundkurs

Aufbau

Workshop

Sharepoint

Persolog®

Personal

Interview

ProjektManagement

Einführung

IT-Projekte

Office

Office Optimierung

Rhetorik mit PowerPoint

Stressbewältigung

Teamtrainings

Teambuilding - Team-Starts

Teamentwicklung

Wertschätzende Kommunikation

Teamkonflikte

Wirkungsvoll Präsentieren

Führungskräfte Entwicklung

Personalentwicklung

Zeitmanagement

Onboarding

Kursinhalte

- Strategien der effektiven Mieterauswahl
- Grundstruktur eines Vermietungsprozesses
- Vermietungsgespräche effizient führen
- 4 Phasen des Verkaufsgesprächs
- Kundenorientierte Nutzenargumentation

Methodik

- Trainerinput
- Gruppenarbeit und moderierter Erfahrungsaustausch
- Durchführung von Rollenspielen zur Vermietung
- Entwicklung von Gesprächsleitfäden für exemplarische Vermietungsgespräche.

Unsere Seminar-Durchführungsgarantie

Damit Sie die Gewissheit haben, dass der Kurs stattfindet, obwohl nur Ihre Anmeldung vorliegt, wird der entsprechende Kurs individualisiert, d.h. es wird ein Einzeltraining mit verkürzter Seminardauer und telefonischer Vorabberatung bei gleichem oder ähnlichem Seminarpreis definiert. Bitte erfragen Sie die Durchführungsgarantie für das jeweilige Seminar.

Seminardauer

1 Tag

Seminarzeiten

9 - 16 Uhr

Seminarpreis

1000,00 € zzgl. MwSt. (1190,60 € inkl. 19% MwSt.)

Veranstaltungsorte

Sie können unsere Soft-Skills-Seminare an allen unseren Veranstaltungsorten buchen, zudem vor Ort bei Ihnen im Hause (bundesweit)

Kurslink mit Terminen

[Grundlagen der Vermietung](#)