

nsi akademie

Lernen für den Erfolg

„Der richtige Zeitpunkt, in Immobilien zu investieren, ist immer heute“

inhaltsverzeichnis

- + Kundenseminar: Die Kapitalanlageimmobilie (Teil 1)
- + Kundenseminar: Die Kapitalanlageimmobilie (Teil 2)
- + Das „Bierdeckel“-Verkaufsgespräch
- + Verkaufsansatz Rentenbescheid
- + KISSY – das Vertriebstool für Immobilien (Teil 1)
- + KISSY – das Vertriebstool für Immobilien (Teil 2)
- + Mietpool, Mietgarantien und andere (Un)sicherheiten
- + Die Lage – Metropole oder Randregion
- + Regeln für erfolgreiche Verkäufer
- + Berechnung der Indikatoren
- + Willkommen in der Öffentlichkeit

kundenseminar

Die Kapitalanlageimmobilie (Teil 1)

Inhalt

Möglichkeiten der Altersabsicherung. Welche Arten der Altersvorsorge gibt es, als wie sicher werden sie von den Bürgern angesehen und wo sind ihre Schwachstellen. Was haben wir aus der Vergangenheit gelernt und was können wir hieraus für die Zukunft ableiten.

Zielgruppe

- + Kunden, die beginnen, sich mit dem Thema Altersvorsorge zu beschäftigen
- + Vertriebspartner

Veranstaltungsart

- + Präsenzveranstaltung
- + Webinare Kapitalanlageimmobilie (Teil 1)

Dauer: ca. 45 Minuten

kundenseminar

Die Kapitalanlageimmobiliare (Teil 2)

Inhalt

Welche Risiken stecken in einer Kapitalanlage-Immobilie, wie kann ich diese umgehen und welche Chancen ergeben sich hieraus?

Welche Vorteile bietet eine Generationenrente im Vergleich zur klassischen Altersabsicherung und warum könnte sich der Blick in die Vorsorge-Versicherungsverträge lohnen.

Zielgruppe

- + Kunden, die beginnen, sich mit der Kapitalanlage-Immobilie zu beschäftigen
- + Vertriebspartner

Veranstaltungsart

- + Präsenzveranstaltung
- + Webinar

Dauer: ca. 45 Minuten

vertrieb

Das „Bierdeckel“-Verkaufsgespräch

Inhalt

Wie erkläre ich einem Kunden ohne ein technisches Hilfsmittel mit einem weißen Blatt Papier und einem Stift das Prinzip der Kapitalanlage-Immobilie. Lassen Sie hierbei Ihren Kunden mitrechnen und mitmachen und nicht nur zuhören.

Zielgruppe

+ Vertriebspartner

Veranstaltungsart

- + Präsenzveranstaltung
- + Webinar

Dauer: ca. 30 Minuten

vertrieb

Verkaufsansatz Rentenbescheid

Inhalt

Die gesetzliche Rente wird nach wie vor als sicherste Altersvorsorge angesehen, obwohl der Rentenversicherungsträger selbst Jahr für Jahr erneut darauf hinweist, dass der Schutz nicht ausreicht und nicht sicher ist. Erfahren Sie, welche Vorbehalte im Rentenbescheid enthalten sind und wie Sie diese für den Verkauf nutzen können.

Zielgruppe

- + Vertriebspartner
- + Kunden, die mehr über die Schwachstellen der gesetzlichen Rentenversicherung wissen möchten

Veranstaltungsart

- + Präsenzveranstaltung
- + Webinar

Dauer: ca. 30 Minuten

software

KISSY – Vertriebstool für Immobilien (Teil 1)

Inhalt

Erste Schritte im Umgang und der Anwendung mit dem Verkaufstool KISSY – Kapitalanlage Immobilien Support System. Erfahren Sie, welche Eingabemöglichkeiten Sie haben, welche Informationen Sie von KISSY erhalten können und wie Sie KISSY auf Ihre persönlichen Bedürfnisse anpassen können.

Zielgruppe

+ Vertriebspartner der NSI

Veranstaltungsart

+ Webinar

Dauer: ca. 45 Minuten

software

KISSY – Vertriebstool für Immobilien (Teil 2)

Inhalt

In Teil 2 erfahren Sie mehr über die erweiterten Funktionen der Expertenansicht, wie Sie Suchaufträge, eigene Mitarbeiter oder Kunden anlegen oder die Objekte auf Ihrer eigenen Homepage einbinden können.

Zielgruppe

+ KISSY-Anwender mit ersten Erfahrungen

Veranstaltungsart

+ Webinar

Dauer: ca. 30 Minuten

wissen/verkauf

Mietpool, Mietgarantien und andere (Un)sicherheiten

Inhalt

Mietgarantien und Mietpools suggerieren dem Käufer zunächst eine Sicherheit. Was gibt es allerdings bei der Gestaltung zu beachten und warum können Garantien zu einem Risiko werden?

Zielgruppe

- + Kunden, die sich mit der Kapitalanlage-Immobilie beschäftigen wollen
- + Vertriebspartner

Veranstaltungsart

- + Präsenzveranstaltung
- + Webinar

Dauer: ca. 30 Minuten

wissen/verkauf

Die Lage – Metropole oder Randregion

Inhalt

Die Suche nach bezahlbarem Wohnraum nimmt immer mehr zu. Mieter sind nicht mehr bereit, 50 % ihres Einkommens für die Miete zu bezahlen. Wohnraum in den Randregionen wird immer gefragter und hierdurch steigt auch das Interesse der Investoren.

Zielgruppe

- + Kunden, die sich bei der Lage der Immobilien noch unschlüssig sind
- + Vertriebspartner

Veranstaltungsart

- + Präsenzveranstaltung
- + Webinar

Dauer: ca. 30 Minuten

wissen/verkauf

Regeln für erfolgreiche Verkäufer

Inhalt

Was unterscheidet die erfolgreichen Verkäufer von den weniger erfolgreichen?
Erfahren Sie grundlegende Dinge, die in einem Verkaufsgespräch beachtet werden sollten.

Zielgruppe

+ Vertriebspartner

Veranstaltungsart

+ Webinar

Dauer: ca. 30 Minuten

wissen/verkauf

Berechnung der Indikatoren

Inhalt

Viele reden von einer Mietrendite, von Mietfaktoren oder sonstigen Renditen. Werte, die bei einer Kapitalanlage-Immobilie eine wichtige Rolle spielen. Aber was sagen sie aus und wie berechne ich sie?

Zielgruppe

- + Vertriebspartner
- + Kunden, die sich für die Kapitalanlage-Immobilie interessieren

Veranstaltungsart

- + Präsenzveranstaltung
- + Webinar

Dauer: ca. 30 Minuten

wissen/verkauf

Willkommen in der Öffentlichkeit

Inhalt

Benimmregeln zählen heute wie früher zu den guten Umgangsformen. Aber was im privaten Bereich richtig ist, hat teilweise im Businessbereich nichts zu suchen. Lernen Sie die Unterschiede zwischen Knigge und Business-Knigge kennen, erfahren Sie mehr über die Körpersignale Ihres Gegenübers und wie Sie diese nutzen können und erhalten Sie kleine Tipps für Ihre Bewerbungs- und Verkaufsgespräche.

Zielgruppe

- + Vertriebspartner
- + Schüler/Schulabgänger/Berufsstarter als neue Zielgruppe

Veranstaltungsart

- + Jedermann
- + Präsenzveranstaltung

Dauer: ca. 90 Minuten

schlusswort

Alle Schulungsreihen sind lediglich als Angebote zu sehen.

Die vorgeschlagenen Zielgruppen erheben nicht den Anspruch auf Vollständigkeit und können selbstverständlich gerne erweitert werden.

Die Präsenzveranstaltungen führen wir auch gerne (mit Ihnen gemeinsam) in Ihren Räumlichkeiten oder in den Räumlichkeiten der NSI durch.

Sprechen Sie uns hierzu gerne an.

Eine Anpassung der Folieninhalte an individuelle Wünsche sowie die Kombination von Schulungsthemen ist mit einem entsprechenden zeitlichen Vorlauf generell darstellbar und gewünscht.