



„Kompetenz, die ansteckt“

Fotos: © Stuttgart-Marketing GmbH, www.shutterstock.de, IVD

In Kooperation mit



Deutscher Immobilitentag des IVD Carl Benz Arena Stuttgart ■ 3./4. Mai 2012 ■ Tagungsprogramm

Mittwoch, 2. Mai 2012

18.30 Uhr Treffen aller anwesenden Teilnehmer im Festzelt auf dem Frühlingsfest der Cannstatter Wasen

Donnerstag, 3. Mai 2012

9.00 Uhr Eröffnung der Fachausstellung

10.00 Uhr Workshop: Steuerrecht im Immobilienbüro – *Hans-Joachim Beck, Leiter Abteilung Steuern im IVD*

Workshop: Wettbewerbsrecht – *Rudolf Koch, IVD-Vizepräsident*

Workshop: Social Media update – *Martin Sänger, GF SÄNGER Trainerteam GmbH*

Treffen deutscher und italienischer Immobilienfirmen zum Erfahrungsaustausch

12.30 Uhr Mittagspause

14.00 Uhr Eröffnung Deutscher Immobilitentag 2012

Jens-Ulrich Kießling, Präsident IVD und *Erik Nothhelfer, Vorsitzender des IVD Süd*

Grußworte



akquisegipfel2012 immobilienfirmen

14.30 Uhr Begrüßung durch den Moderator des Akquisegipfels 2012 – *Andreas Hubert*

Vorstellung der Referenten

Erfahrungen von Immobilienfirmen bei der Akquisition von Aufträgen im Jahr 2011

Telefonakquisition – Die wichtigsten Regeln für das Akquisitionsgespräch am Telefon

Akquise war gestern, Marketing ist heute - Gezielte Verkäuferansprache auf allen Kanälen –

Michael Rosenbauer, Immobilien Marketing Büro

Provozierende Verkäufer-Ansprache – Make me move – *Lars Grosenick, Vorstand Flowfact AG*

Interview: Bieterverfahren und Immobilien-Auktionen, Wie reagieren Verkäufer auf diese Konzepte?

IVD-Vizepräsident Hugo Sprenger, vereidigter Auktionator, im Gespräch

Der Marketingplan im Einkauf und Kundengespräch

Immobilienvideos in der Akquisition von Aufträgen richtig einsetzen

Farming für Immobilienfirmen – *Prof. Dr. Stephan Kippes*

Diskussionsrunde: Erfahrungen bei der Bearbeitung von Expertengebieten, Immobilienfirmen diskutieren, Praxisberichte

Erfolgreiche Akquise-Prozesse im Immobilienbüro verankern – *Heinz Bosbach, Maklertools21*

Einsatz mobiler Endgeräte in der Akquisition und im Kundengespräch – *Klaus Saloch, Mitglied der Geschäftsleitung Immonet*

Interview: Vom Immobilienbüro zur eigenen Marke – eine Marke aufbauen für mehr Empfehlungsgeschäft – *Kathleen Parma, Networks PR*

Diskussionsrunde: Erfahrungen im Einsatz sozialer Netzwerke in der Akquisition von Aufträgen

(bis ca. 19.00 Uhr)

Hat der alte Lehrsatz: „Im Einkauf liegt der Gewinn“ heute noch Gültigkeit? Oder hat dieser heute eine andere Bedeutung? In Regionen mit starker Nachfrage nach Immobilien kommen zu wenig neue Immobilien auf den Markt, so dass der „Einkauf“ aus diesem Grund schwierig ist. In Gebieten mit einer hohen Wettbewerbsdichte und starkem Konkurrenzkampf wird der „Einkauf“ häufig als Wettlauf mit Kollegen empfunden.

Wie gestalten eigentlich die Büros ihren „Einkauf“, die von vielen Empfehlungsgeschäften berichten? Von der Einteilung eines Verkaufsbereiches in „Expertengebiete“ oder enger zugeschnittene Verkaufsbereiche haben viele Immobilienfirmen schon etwas gehört. Welche Erfahrungen haben diese Kollegen gemacht? Eines ist allen Verkaufsstrategien gemeinsam: Es geht um den Ausbau des eigenen Marktanteils.

Auf dem Akquisegipfel 2012 für Immobilienunternehmen dreht sich alles um Tools, Tipps, Prozesse & Strategien zum Ausbau dieses Marktanteils. Praktiker berichten von Ihren Erfahrungen, geben Einblicke, zeigen Lösungsansätze und bringen die Teilnehmer auf den aktuellen Stand bei der Kundenansprache, Kundenbetreuung, Nachfassaktion, Bearbeitung von „Expertengebieten“, Einsatz von Social Media und mobilen Geräten in der Akquisition und Umsetzung dieser Einkaufsstrategien im Büro.

Donnerstag, 3. Mai 2012

19.00 Uhr Ausstellerparty sponsored by Immonet 
Wir sind Immobilien

Freitag, 4. Mai 2012

9.00 Uhr Demografische Entwicklung und die Auswirkungen auf die Immobilienpreise – *Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen*
Grußwort – *Dr. Nils Schmid, stv. Ministerpräsident von Baden-Württemberg*
Ergebnisse der Kennzahlenanalyse „Immobilienwirtschaft“ – *Prof. Dr. Michael Lister*
Verleihung des Forschungspreises der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) und des
Forschungsverbandes für Immobilien-, Hypotheken- und Baurecht e.V.
Mit Kompetenz und Leidenschaft zum Erfolg! – *Reiner Calmund*

12.30 Uhr Mittagspause

14.00 Uhr Mitgliederversammlung des IVD Bundesverbandes, u. a. mit Einsetzung
des neuen Ombudsmanns Immobilien, Berufspolitik und Leitbild der IVD-Mitglieder
Ende: ca. 17.00

18.30 Uhr Musical-Abend „Ich war noch niemals in New York“ im Apollo Theater Stuttgart

Samstag, 5. Mai 2012

9.30 Uhr Weinberggrundfahrt

10.00 Uhr IVD Challenge-Cup Golfanlage Schloss MONREPOS

10.30 Uhr Schifffahrt auf dem Neckar

15.30 Uhr Fußballspiel „VfB Stuttgart – VfL Wolfsburg“

