

MEHR HÄUSER VERKAUFEN MIT DEM RICHTIGEN MINDSET

Stellen Sie sich vor, Ihnen gelingt alles, was hätte das für Auswirkungen auf Ihr persönliches Leben

Jeder ist ein Genie!

Aber wenn Du einen Fisch danach beurteilst, ob er auf einen Baum klettern kann, wird er sein ganzes Leben glauben, dass er dumm ist. - Albert Einstein

Kennen Sie das? Sie wissen nicht, ob Sie gerade auf dem richtigen Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg sind? Sie haben keinen richtigen Plan, wie Sie Ihre PS auf die Straße bringen. Doch zuallererst sollten Sie sich folgendes fragen. Sind Sie der Fisch, der die ganze Zeit versucht zu klettern? Schöpfen Sie bereits Ihr ganzes Potenzial aus?

Erfahre:

- Wie Sie durch Ihr Persönlichkeitsprofil Ihre Stärken stärken und für sich nutzen können?
- Wie Sie mit effektiven Strategien, klare Ziele setzen und diese erfolgreich erreichen?
- Welche Verbindungen bestehen zwischen Selbstwertgefühl und Erfolg im Verkauf und wie können Sie dieses Selbstwertgefühl steigern?
- Wie gestalten Sie eine strukturierte und effektive Planung, um Ihren Erfolg zu maximieren?

Sie erfüllen jeden Tag Träume. Bauen das Traumhaus Ihrer Kunden, doch was ist mit Ihnen? Sind Sie bereits Eigenheimbesitzer? Besitzen Sie einen größeren Immobilienbestand? Welche Schritte sind erforderlich, um aus Ihrem Hamsterrad zu entkommen?

Erfahre:

- Welche Schritte sind erforderlich, um finanziell frei zu werden?
- Wie Sie durch den Immobilienhandel Aufträge generieren?
- Welchen Vorteil bieten Immobilien im Vergleich zu Aktien? - Geld versus Sachwert
- Wie bauen Sie erfolgreich einen Immobilienbestand für sich und für Ihre Kunden auf und profitieren dadurch von mehr Aufträgen?

Gibt es Kunden, denen Sie gerne den Traum vom Eigenheim ermöglichen wollen, es jedoch aufgrund der Liquidität scheitert? Familien, die gut verdienen, wo es am Ende des Tages jedoch doch nicht ganz ausgereicht hat. Stellen Sie sich vor, Sie könnten Projekte realisieren, von denen Sie bis jetzt nicht einmal wussten, dass diese realisierbar sind.

Erfahre:

- Welche Strategien führen zu wirtschaftlichem Erfolg in der Projektentwicklung?
- Vom Einfamilienhaus zum Zweifamilienhaus – Welche Schritte sind hierbei zu beachten?
- Welche Möglichkeiten bieten die KfW- und BAFA-Förderungen mit einer Förderungsquote von bis zu 50 %?
- Wie können Sie durch geschickte Nutzung von Sonder- und/oder degressiven Abschreibungen Steuervorteile erzielen und dadurch schneller tilgen?
- Wie nutzen Sie serielles Sanieren mit den hohen Tilgungszuschüssen und verknüpfen das mit Neubau?

Es kommen immer wieder herausfordernde Zeiten. Es kommt immer darauf an, wie Sie damit umgehen und was Sie daraus machen. Denn wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.

Erfahre:

- Wie entwickeln Sie einen Aktivitätenplan, um zahlungskräftige Kunden zu generieren?
- Welche Kriterien helfen Ihnen, die richtigen Kooperationspartner zu finden und sie als Multiplikatoren für lukrative Geschäfte zu nutzen?
- Inwiefern können Kunden von gestern zu den Bauherren von morgen werden?

Werden Sie jeden Tag eine bessere Version von sich selbst!

ANMELDUNG

MEHR HÄUSER VERKAUFEN MIT DEM RICHTIGEN MINDSET

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte mit dem richtigen Mindset mehr Häuser verkaufen, deshalb melde ich mich verbindlich für das Training an.

Rechnungsanschrift:

Teilnehmer:

Firma

Vorname + Nachname

Straße, Nr.

Telefon

PLZ, Ort

Mobil

Telefon

E-Mail

Rechnungs E-Mail

Position

Trainer:

Klaus Zimmermann & Erwin Endraß

Trainingsdatum:

17.01.2024 – 18.01.2024

Trainingsort:

Meiser Design Hotel, Dinkelsbühl

Trainingszeiten:

Mittwoch 10:00 Uhr–19:00 Uhr Donnerstag 08:30 Uhr – 15:30 Uhr

Teilnehmerzahl:

Teilnehmerzahl begrenzt

Investition:

2-tägiges Training mit Getränke und Mittagsmenü
Umfangreichen Trainingsunterlagen, Zugang zur Online
Academy, zu allen Inhalten des Trainings
Für zusammen 2.250,- zuzüglich MwSt.

ab 2 Personen 2.100,- zuzüglich MwSt.

ab 3 Personen 1.950,- zuzüglich MwSt.

ab 6 Personen 1.800,- zuzüglich MwSt.

(Eventuelle Übernachtung zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an kontakt@zimmermann-strategie.de