

# ZIMMERMANN

Erfolgsstrategien für Hausbau Unternehmen

HABEN SIE DAS VERKAUFEN JEMALS GELERNT?

**IN 12 WOCHEN ZUM HAUS-VERKAUFSPROFI**

Sie sind im Hausverkauf tätig, Unternehmer oder in einer Zimmerei, in einem Baugeschäft, bei einem Fertighaus-Hersteller? Sie haben täglich mit dem Verkauf von Eigenheimen, Wohnobjekten, Ein-/Zweifamilienhäusern oder Sanierungen zu tun?

**Dann lernen Sie jetzt professionell zu verkaufen!**

Jedes Training ist einzigartig, denn in jedem Training sitzen Gewinner, die noch besser werden möchten.

Klaus Zimmermann gibt Ihnen die richtige Strategien an die Hand um langfristig Erfolg zu haben.

**Möchten Sie auch ein Gewinner sein?**

- Über **3.000 Hausbau** - Unternehmen gecoacht
- Seit **1999 Unternehmensberater** in der Hausbaubranche
- mehr als **12.000 Teilnehmer** auf seinem Haus-Verkaufstraining geschult

Melde dich jetzt zu diesem Training an und gehöre zu den Gewinnern.

✓ **mit neuen Inhalten**

✓ **jetzt auch für Sanierungen anwendbar**

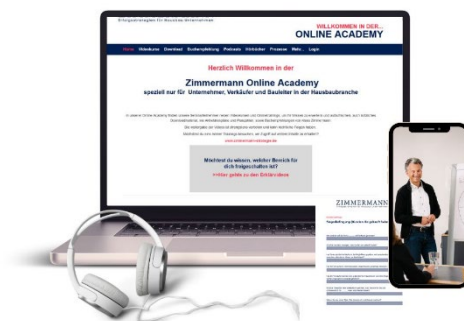
✓ **mehr als 100 neue Videos in der Online Academy zum Thema Haus-Verkauf**

✓ **4 x 1 ½ Stunden Live-Coachings, zwischen den Trainings**

✓ **100% Zufriedenheitsgarantie**

✓ **sofort in der Praxis umsetzbar**

*„Umfangreiche Online  
Academy, für Ihre  
sofortige Umsetzung im  
Verkauf“*



Zimmermann GmbH & Co. KG | Kirchstraße 6 | 88085 Langenargen

Tel. + 49 (0) 7543 302 8 426 | kontakt@zimmermann-strategie.de | www.zimmermann-strategie.de

# ZIMMERMANN

Erfolgsstrategien für Hausbau Unternehmen

## Modul I

### Verkaufsstrategie

- Wie werden Sie Marktführer Ihrer Region?
- Wie erreichen Sie, dass Haus-Käufer bevorzugt bei Ihnen kaufen wollen?
- Wie gewinnen Sie Haus-Interessenten ohne Werbung?
- Wie sichern Sie Ihre kontinuierliche Auslastung durch das ganze Jahr?
- Wie gelangen Sie zu mehr Weiterempfehlungen?

### Ersttermin / Bedarfsanalyse

- Wie gehen Sie mit Kunden ohne Grundstück um?
- Wie verhalten Sie sich gegenüber Kunden, die mit fertigen Plänen kommen?
- Wie ermitteln Sie alle Detailwünsche?
- Wie erfahren Sie die finanziellen Möglichkeiten des Interessenten?
- Wie gleichen Sie die finanziellen Möglichkeiten mit den Kundenwünschen ab?
- Wie stimmen Sie Planung und Angebot nach nur einem Termin ideal auf den Kunden ab?
- Wie erkennen Sie frühzeitig Angebotsjäger?
- Wie bauen Sie Vertrauen zum Kunden auf?

## Modul II

### Angebotsvorstellung / Präsentation

- Wie heben Sie sich während der Angebotsphase vom Wettbewerb ab?
- Wie präsentieren Sie ein Angebot, damit es zum Auftrag wird?
- Wie setzen Sie Ihre Preise besser durch?
- Wie steigt die Abschlusswahrscheinlichkeit um ein Vielfaches?

### Einwände / Vorwände

- Wie reagieren Sie auf Zögerer?
- Welche typischen Einwände gibt es zu entkräften?
- Woraus ziehen Sie Ihre Motivation?
- Welche Alternativen können Sie aufzeigen?
- Wo lauern Fallen?

## Modul III

### Organisation

- Wie erreichen Sie eine ganzjährig gleichmäßige Nachfrage?
- Wie sparen Sie Zeit im Sinne des Kunden?
- Wie erreichen Sie erhöhte Kundenzufriedenheit?
- Wie erkennen Sie die potenziellen Kunden in Ihren Kontaktadressen?
- Wie bringen Sie Privatleben und Berufsalltag in Einklang?

### Telefontraining

- Wie telefonieren Sie professionell mit Kunden?
- Wie machen Sie aus Anfragen lohnende Termine?
- Wie bereiten Sie den Ersttermin erfolgreich am Telefon vor?

### Abschlusstechnik

- Wie finden Sie den optimalen Übergang von der Angebotsvorstellung zum Hausverkauf?
- Was machen Sie, wenn Interessenten 'nein' sagen?
- Wie gehen Sie mit Mitbewerberangeboten um?
- Wie machen Sie den Kunden zum überzeugten Kunden?
- Wie bereiten Sie den Kunden optimal auf den weiteren Ablauf vor?
- Wie gehen Sie mit einer Kaufreue beim Kunden um?

# ZIMMERMANN

Erfolgsstrategien für Hausbau Unternehmen

## ANMELDUNG

## HAUS-VERKAUFSTRAINING HERBST

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

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

### Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

### Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

### Trainer:

Klaus Zimmermann

### Trainingsdatum:

#### Modul I

**25.-26.09.24**

#### Modul II

**23.-24.10.24**

#### Modul III

**27.-28.11.24**

### Trainingsort

**Meiser Design Hotel, Dinkelsbühl, Autobahnkreuz A6/A7**

### Trainingszeiten:

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

### Investition:

**6-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen, kostenfreien Zugang zur Online Academy und 4 x 1 ½ Stunden Online Live-Coachings**

für zusammen nur 4.200,- zuzüglich MwSt,

ab 2 Personen 3.800,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 3 Personen 3.400,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 6 Personen 3.000,- pro Person zuzüglich MwSt.,

Wiederholer 2.520,- pro Person zuzüglich MwSt.,

(Eventuelle Übernachtung zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Die Investition bezahlen Sie nach Modul I.

**Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an [kontakt@zimmermann-strategie.de](mailto:kontakt@zimmermann-strategie.de)**

Zimmermann GmbH & Co. KG | Kirchstraße 6 | 88085 Langenargen

Tel. + 49 (0) 7543 302 8 426 | [kontakt@zimmermann-strategie.de](mailto:kontakt@zimmermann-strategie.de) | [www.zimmermann-strategie.de](http://www.zimmermann-strategie.de)