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 190 neue Videos in der Online Academy zum Thema Haus-Verkauf
✓ 3 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 gilt 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 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

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	**Modul II**	**Modul III**
25.-26.09.24	**23.-24.10.24**	**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 3 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

Zimmermann GmbH & Co. KG | Kirchstraße 6 | 88085 Langenargen
Tel. + 49 (0) 7543 302 8 426 | kontakt@zimmermann-strategie.de | www.zimmermann-strategie.de