

Kosten

1.600,00 € zzgl. der Reise- und Übernachtungskostenpauschalen des Trainers

- 100,00 € bei einer Distanz von 1-100 km zum EBZ
- 200,00 € bei einer Distanz von 101-200 km zum EBZ
- 400,00 € bei einer Distanz von 201-400 km zum EBZ inkl. Vorabendübernachtung
- 500,00 € bei einer Distanz von mehr als 500 km zum EBZ inkl. Vorabendübernachtung

Die Umsätze des Europäischen Bildungszentrums aus der Aus-, Weiter- und Fortbildung sind von der Umsatzsteuer befreit.

Unternehmen in NRW mit bis zu 250 Beschäftigten können jährlich bis zu **10 Bildungsschecks** beantragen. Je Bildungsscheck erhalten Sie somit eine Förderung von **500,00 €**.

<https://www.bildungsscheck.nrw.de>

Kontakt



Stephan Hacke
Teamleiter Qualifizierungsprogramme
und Zertifikatslehrgänge

T: +49 234 9447-566
M: +49 170 340 43 54
s.hacke@e-b-z.de



Fabian Fleissner
Bildungsreferent

M: +49 234 9447-559
f.fleissner@e-b-z.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese finden Sie auf der Homepage, Bereich EBZ Akademie.



EBZ
Akademie

Intensiv-Training für Immobilienmakler

Inhouse-Training



Ihr individueller Seminartag als maßgeschneidertes Inhouse-Training

Intensiv-Training für Immobilienmakler

Die Tätigkeit des Immobilienmaklers wird zum 1. August 2018 erlaubnispflichtig. So sind alle Gewerbetreibenden und die unmittelbar bei der erlaubnispflichtigen Tätigkeit mitwirkenden Beschäftigten zu einer regelmäßigen Weiterbildung verpflichtet, die ca. 7 Stunden pro Jahr umfasst.

Das Intensiv-Training für Immobilienmakler bietet eine einfache und bequeme Möglichkeit einerseits die Weiterbildungspflicht zu erfüllen und gleichzeitig einen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren:

- Sie sparen Reise-, Übernachtungs- und Verpflegungskosten, da das Training in Ihren Räumlichkeiten stattfindet.
- Sie haben volle Kostentransparenz und sparen durch die Trainingspauschale die Seminargebühren pro Mitarbeiter ein.
- Sie können die Inhalte des Trainings selbst bestimmen und gemeinsam mit unserem Trainer abstimmen.
- Aktuelle Rechtsprechung oder Vertriebstraining? Nutzen Sie den Trainingstag ganz nach Wunsch als Wissensauffrischung oder praxisorientiertes Verhaltenstraining.
- Sie erhalten Zugriff auf einen digitalen „Wissens-Pool“ mit ergänzenden Lernmaterialien für Ihre Mitarbeiter.
- Flexible Gestaltung – Schließen Sie sich mit anderen befreundeten Immobilienmaklern zusammen, um die Mindestteilnehmerzahl zu erreichen.
- Training als Team-Event – Verbinden Sie den Weiterbildungstag mit einer gemeinsamen Veranstaltung für und mit Ihren Mitarbeitern.

Leistungen

Tagestraining ca. 09:30 bis 17:00 Uhr

Die ideale Gruppengröße beträgt 4 bis 15 Personen.

- Vorabfrage und Priorisierung der Trainingsinhalte bei allen Teilnehmern und/oder bei der Geschäftsführung
- Vorgespräch zur Abstimmung der Zielsetzung und Inhalte
- Maßgeschneiderte Konzeption des Trainings und Erarbeitung von „Best Practices“, z. B. in Form von Checklisten
- Schulungsunterlagen für die Teilnehmer
- Zur individuellen Unterstützung Zugriff auf weitere Online-Lernmaterialien des EBZ
- Trainingsorganisation
- Individuelles Einladungsschreiben an die Teilnehmer durch das EBZ
- Evaluation des Trainings inkl. Auswertung und Nachbesprechung
- Vertrieboptimierte Zertifikate für alle Teilnehmer zur Dokumentation in der Personalakte und als Fortbildungsnachweis
- Bei Bedarf organisieren wir auch die Location und ein schönes Rahmenprogramm zur Stärkung des Teamgeistes*

Training oder Coaching?

Neben fachlichen Trainings bieten wir Ihnen auch gerne individuelle Coachings für Ihre Vertriebsmitarbeiter an. Wir begleiten Sie und geben Impulse und Hilfestellungen.

* gegen Aufpreis