

28./29. April 2020

digiKon **REAL**20
Die digitale Immobilienkonferenz

jeweils ab 10:00 Uhr | am eigenen Rechner

DIGITALES EMPFEHLUNGS

MARKETING

für Immobilienmakler und Verwalter

GUIDEBOOK

powered by



INHALT

4	Willkommen auf der digitalen Immobilienkonferenz digiKonREAL
7	Einführung
8	Während der digiKonREAL2020 - einige Hinweise
11	Programm - Montag, 27.04.2020 und Dienstag, 28.04.2020
14	Programm - Mittwoch, 29.04.2020
17	Die Referenten
18	Thilo Baum
20	Harald Braun
22	Andreas Habath
23	Carolin Hegenbarth (Moderatorin)
24	Daniel Kim
25	Jan Kricheldorf
26	Stefan Mantl
28	Julia Mattes
30	Jürgen Michael Schick
32	Florentino Trezek
33	Dirk Wohltorf
34	Prof. Dr. Marco Wölflé
36	Sven R. Johns
37	Weiterbildungsnachweis
38	Lernerfolgskontrolle
39	Die Bescheinigung
40	Die Vorträge und Inhalte nach § 15 b MaBV
44	Durchführung Kongress
45	Hinweise für TeilnehmerInnen
46	Anleitung zur Teilnahme

Warum ACHT Lernerfolgs- kontrollen und wie?

Die **MaBV** sieht für den Nachweis der Weiterbildung vor, dass **bei Online-Schulungen eine nachgewiesene Lernerfolgskontrolle** durchgeführt wird, um kontrollieren zu können, dass die TeilnehmerInnen an einem Webinar oder Online-Schulung diese auch wirklich persönlich besucht haben.

Deshalb können Sie während der digiKonREAL an bis zu 8 Lernerfolgskontrollen teilnehmen. Für jede Lernerfolgskontrolle, an der teilgenommen wird, können die Veranstalter im Anschluss eine einzelne Teilnahmebescheinigung ausstellen. TeilnehmerInnen, die an weniger als 8 Lernerfolgskontrollen teilnehmen, bekommen auch weniger Weiterbildung bescheinigt.

Deshalb ist es für diejenigen TeilnehmerInnen, die möglichst alle 8 Weiterbildungseinheiten zugerechnet bekommen wollen, wichtig, an allen acht Tests teilzunehmen. Es sind jeweils 4 bis 6 Fragen, die sich auf den voran gegangenen Vortrag beziehen und zu denen verschiedene Antwortmöglichkeiten im Multiple-Choice bestehen. Sie erhalten während der Konferenz jeweils einen Link mitgeteilt, auf den Sie klicken und dann zu den Tests geleitet werden. Nach jedem Test kehren Sie einfach in den virtuellen Tagungsraum zurück.

Bei aller Sorgfalt, die wir in die Anerkennung der Weiterbildung im Rahmen der digiKonREAL gesteckt haben, können wir keine Gewähr für die Anerkennung der einzelnen Weiterbildungseinheiten durch die jeweilige Aufsichtsbehörde übernehmen.

LERNERFOLGSKONTROLLE



WILLKOMMEN

” Warum digitales Empfehlungsmarketing?

Der Trend wird seit etwa 2012/2013 untersucht. Das Buch „digitales Empfehlungsmarketing“ von Lis/Korchmar datiert aus dem Jahr 2013. Allerdings wirken die untersuchten Wirkungsweisen in ihrer Terminologie wie aus dem letzten Jahrzehnt. Das digitale Empfehlungsmarketing hat sich aus seinen Anfängen und den ersten wissenschaftlichen Betrachtungen des „Electronic-Word-of-Mouth“ deutlich weiterentwickelt.

Anfang des Jahres 2019 hieß es, dass das digitale Empfehlungsmarketing nun zum Wachstumstreiber im B2B-Sektor werden würde. Viele Internetagenturen haben sich auf digitales Empfehlungsmarketing spezialisiert.

Im Jahr 2020 sprießen die Angebote für die Erlangung von „Leads“ in den sozialen Netzwerkern reichhaltig. Viele selbsternannte Experten haben das Rad neu erfunden, wenn es um die Generierung von Leads, auch für die Immobilienbranche, geht.



Sven R. Johns



Jan Kricheldorf

Willkommen auf der digitalen Immobilienkonferenz digiKonREAL. In diesem Guidebook stellen wir Ihnen alle Referenten der zweitägigen Tagung vor, geben Ihnen die Details des Programmablaufs bekannt und haben alle Informationen rund um die Weiterbildungsbestätigung und die Lernerfolgskontrollen zusammengetragen.

Die wichtigsten Hinweise für Sie im Überblick:

1. Die digiKonREAL besteht aus drei Teilen

- a) Der Probetermin am 27.04.2020 um 17.00 Uhr für alle TeilnehmerInnen, die am Tag vorher einmal die Technik ausprobieren wollen
- b) Die beiden Kongresstage am 28. und 29. April 2020 ab jeweils 10.00 Uhr
- c) Die Nachbetrachtung der digiKonReal in der Facebook-Gruppe digiKonREAL, durch den Tagungsband, den Sie zugeschickt bekommen und die Diskussion weiterer Fragen und Anregungen.

2. Sie erhalten nach der Anmeldung zunächst einen Registrierungslink von uns für den Videodienstleister Zoom.

Bitte registrieren Sie dort sich und jede/n einzelne/n TeilnehmerIn aus Ihrem Büro mit der jeweiligen E-Mail-Adresse.

3. Danach erhalten Sie von uns den Zugangslink für den virtuellen Tagungsraum in einer E-Mail.

Dieser Link gilt für alle drei Tage einheitlich.

4. Falls Sie nach einem Kennwort gefragt werden, steht die 6-stellige-Ziffer ebenfalls in der Mail mit den Zugangsdaten.

2. Wir öffnen den virtuellen Tagungsraum am 28. und 29. April jeweils um 09.00 Uhr, so dass Sie sich morgens rechtzeitig vor dem Veranstaltungsbeginn dort einloggen können.

6. Bei technischem Schwierigkeiten prüfen Sie bitte, ob an Ihrem Rechner die Lautstärke ausreichend eingestellt ist.

Sollten Sie sich in Zoom nicht einloggen können und es dabei Schwierigkeiten geben, schreiben Sie uns gern eine E-Mail an . Unser Technik-Team wird Ihnen dann versuchen zu helfen.

7. Während der Veranstaltung kommunizieren wir untereinander über den Chat.

Dort können Sie Fragen stellen, aber auch Anmerkungen zu eigenen Erfahrungen machen und auch die übrigen Teilnehmer nach deren Erfahrungen fragen.

8. Zu den Lernerfolgskontrollen:

An beiden Veranstaltungstagen haben wir je 4 Lernerfolgskontrollen vorgesehen. Nach den Vorträgen blenden wir den Link zu diesen Lernerfolgskontrollen ein, so dass Sie auf eine andere Webseite gelangen, wo Sie die jeweils vier bis sechs Fragen beantworten können. Danach schließen Sie einfach wieder das Fenster mit der Lernerfolgskontrolle und kehren in den virtuellen Tagungsraum der digiKonREAL zurück.

9. Bitte beachten Sie, dass nur TeilnehmerInnen, die sich für die Veranstaltung ausdrücklich angemeldet haben und bei den Veranstaltern registriert sind, auch eine Teilnahmebescheinigung ausgestellt werden kann.

Sollten Sie während der Veranstaltung feststellen, dass ein/e weitere/r MitarbeiterIn aus dem Büro an der Lernerfolgskontrolle teilnehmen und auch die

Bescheinigungen erhalten möchte, melden Sie diese/n bitte über den Shop unter an und wir schalten die Person nachträglich frei. Anmeldungen und Registrierungen sind auch während der Veranstaltung möglich.

9. Für die Ausstellung der Teilnahmebescheinigungen geben Sie uns nach der Konferenz bitte drei Wochen Zeit.

Wir versuchen innerhalb dieses Zeitraums die Bescheinigungen auszustellen und melden uns bei Ihnen von uns aus.

Wir wünschen Ihnen viele neue Ideen, Anregungen und Erkenntnisse auf der digiKonREAL und freuen uns am meisten, wenn Sie diese anschließend in Ihren Firmen umsetzen.

Ihre
Jan Kricheldorf
Sven R. Johns

” Beim digitalen Empfehlungsmarketing fehlt mir vielfach die Brücke von einem gewonnenen Neukunden zu dessen eigenem Netzwerk. Die Bereitstellung einer Referenz ist nett, aber die automatisierte Bereitstellung einer solchen Referenz durch den zufriedenen Kunden innerhalb seines Netzwerks wäre eine extrem hilfreiche Ergänzung mit hoher Glaubwürdigkeit und würde die Immobilienfirmen näher dazu bringen, den Schritt von einer Empfehlung hin zu einem digitalen Empfehlungsmarketing zu beschreiten. Auf der digiKonREAL wollen wir deshalb auch darüber nachdenken, wie dies umgesetzt werden kann.”

Sven Johns, Rechtsanwalt und Co-Organisator der digiKonREAL



digiKon**REAL**²⁰
Die digitale Immobilienkonferenz

EINFÜHRUNG

WÄHREND DER digiKonREAL20

EINIGE HINWEISE

1. Etwas früher „da“ sein

Bitte versuchen Sie sich 10 bis 15 Minuten vor Beginn der Veranstaltung einzuwählen und betreten den Konferenzraum nach der Anleitung (S.). Damit haben Sie etwas Zeitpuffer, falls etwas nicht sofort klappen sollte.

2. Support

Sollten Sie Schwierigkeiten bei der Einwahl haben oder etwas nicht funktionieren, dann schreiben Sie bitte eine E-Mail an office@datenschutz.immobilien. Wir werden versuchen, dass Ihnen das technische Team von dort hilft.

3. Erneute Anmeldung versuchen

Bitte melden Sie sich bei Schwierigkeiten noch einmal vollständig vom System ab und löschen anschließend den „Cache“-Speicher. Bitte melden Sie sich dann erneut an.

4. Ganz neue Anmeldung mit anderer E-Mail-Adresse versuchen

Wir können Ihnen auch einen neuen Einladungslink zusenden, wenn Sie uns eine neue E-Mail-Adresse zukommen lassen. Vielleicht lassen sich damit die Schwierigkeiten beheben. (Eine Anmeldung mit der gleichen E-Mail-Adresse wird das System nicht erneut zulassen).

5. Video-Funktion und Mikrofon ausschalten

Beim Betreten des Konferenzraumes sollten Ihr Video/Kamera und Ihr Mikrofon ausgeschaltet sein. Sollte es dennoch passieren, dass eines von beiden angeschaltet ist, wäre es sehr freundlich, wenn Sie diese von allein ausschalten. Unser technisches Team im Hintergrund übernimmt dies ansonsten gern für Sie. Damit eine einwandfreie Ton- und Bildübertragung gewährleistet ist, schalten wir alle Kameras und Mikrofone der ZuhörerInnen aus.

6. Chat-Funktion für Ihre Fragen

Wir halten den Chat für alle BesucherInnen und TeilnehmerInnen der Video-Konferenz während der gesamten Zeit offen. Sie können darin Ihre Fragen stellen oder etwas kommentieren. Bitte lassen Sie uns den Chat für die fachlichen Fragen und Kommentare offen halten. Bitte verzichten Sie auf Bemerkungen wie „Ich kann nichts hören“ oder „Der Ton ist zu leise“ oder „Das Bild ruckelt“. Es kann aufgrund der hohen Frequenz von Videoübertragungen über unsere Online-Plattform durchaus sein, dass zwischendurch etwas nicht ganz reibungslos läuft. Bitte seien Sie großzügig mit der Technik.

7. Zusammenfassung

Wir werden versuchen, allen TeilnehmerInnen nach der Veranstaltung eine Zusammenfassung zukommen zu lassen. Bitte geben Sie uns dafür ein paar Tage Zeit. Wir schicken automatisch ein Update zu der digitalen Immobilienkonferenz digiKonREAL20.

8. Lernerfolgskontrolle

Die Lernerfolgskontrolle(n) finden während des Kongresses statt. Wer werden Sie im Verlauf des Kongresses darauf hinweisen und die Beantwortungsmöglichkeiten einblenden.

9. Teilnahmebescheinigung

Die Bescheinigung über die Teilnahme wird ca. 14 Tage bis drei Wochen nach dem Kongress an Sie verschickt. Sie erhalten automatisch eine Teilnahmebescheinigung über die Teilnahme am Kongress. Zusätzlich erhalten Sie eine Bescheinigung über die Teilnahme am begleiteten Selbststudium mit nachgewiesener Lernerfolgskontrolle, für die wir in der Erstellung etwas Zeit benötigen.

10. Nutzung von Zoom.us

Im Internet kursieren einige Artikel, dass die Online-Plattform Zoom.us, die wir auch für diese Veranstaltung nutzen, erhebliche Sicherheitslücken und Datenschutzrisiken aufweist. Wir haben diese Kommentare auch gelesen. Zoom.us hat die meisten der bisher geäußerten Kritikpunkte abgestellt und hat zugesichert, dass auch die weiteren bislang bekannt gewordenen „Lücken“ geschlossen werden. Dass das FBI und Space X keine weiteren Zoom Konferenzen mehr durchführt, halten wir für sehr schlau, weil Hochsicherheitsthemen nicht über ein System eines fremden Hosts gesteuert werden sollten. Wer Geheimnisse austauscht sollte dafür eine abgeschirmte Umgebung nutzen. In unserer Videokonferenz tauschen wir uns aus und geben Hinweise sowie Best Practice Beispiele. Wir nehmen die Datenschutz-Bedenken sehr ernst, vertrauen aber darauf, dass Zoom.us unter den vielen Anbietern, die auch verschiedene Lücken aufweisen, eine der besseren Plattformen ist.

11. Datenschutzhinweise

Unsere Hinweise zur Verarbeitung von personenbezogenen Daten und der Weitergabe von Daten im Zusammenhang mit dieser Veranstaltung haben wir auf der Anmeldeseite für unsere Veranstaltung hinterlegt, so dass Sie diese von dort einsehen können.

12. Offen gebliebene Fragen

Wir versuchen während der Videokonferenz alle Fragen zu beantworten, die zum Thema aufkommen. Sollten einzelnen Fragen nicht vollständig beantwortet worden sein, schicken Sie bitte eine E-Mail mit der Frage an office@datenschutz.immobilien

13. Ein Testlauf speziell für unsere TeilnehmerInnen

Am Montag, 27.04.2020 bieten wir um 17.00 Uhr für alle TeilnehmerInnen, die noch nie an einem Zoom Meeting teilgenommen haben, einen Probelauf an, für den wir einen gesonderten Einwahllink versenden. Sie können damit die Technik prüfen und schauen, dass bei Ihnen alle Einstellungen so richtig vorhanden sind, dass der Ton und das Bild funktionieren und Sie die Referenten hören. Dieser Link, den wir dafür versenden ist NICHT der gleiche Einwahllink wie für die Veranstaltung am 28. Und 29. April 2020 selbst.

14. Live-Chat nach Ende der beiden Veranstaltungstage

Bitte kommen Sie mit uns zu Facebook in die dortige Gruppe digiKonREAL20 und diskutieren dort mit uns die Ergebnisse der Vorträge und Ihre weiteren Ideen und Fragen. Herzlich Willkommen.



digiKon**REAL****20**
Die digitale Immobilienkonferenz

DAS PROGRAMM

PROGRAMM

Am **28.04.2020** finden während der Konferenz vier **Lernerfolgskontrollen** statt, so dass Sie **am ersten Tag bis zu 4 Stunden Weiterbildung** im Rahmen des begleiteten Selbststudiums mit Lernerfolgskontrolle erreichen können.

MONTAG, 27. APRIL 2020

17:00 Uhr

Für alle interessierten TeilnehmerInnen treffen wir uns um 17.00 Uhr für einen Testlauf, damit Sie das Programm und die Technik auf Ihrem eigenen Rechner testen können und etwaige technische Schwierigkeiten vorher geklärt werden können. Lassen Sie uns auch über Ihre Erwartungen und wichtigsten Themen, die Sie gern umgesetzt sehen möchten, sprechen. Wir nehmen auch erste Erfahrungen entgegen, die wir in der Konferenz verwerten können.

DIENSTAG, 28. APRIL 2020

Begrüßung und Moderation:
Carolin Hegenbarth



10:00 Uhr

Jan Kricheldorf WORDLINER GmbH

Digitales Empfehlungsmarketing für Immobilienmakler aufbauen | eigene Webseite, Social Media, Instagram, YouTube, Referenzen, Bewertungstools und weitere Kanäle nutzen | Kontakte konsequent nacharbeiten (auch in Corona-Zeiten) Videotelefonie u.a. | Tools erfolgreich in der Kommunikation einsetzen | Beispiele für Apps und deren richtigen Einsatz

INHALTE VORTRAG:

Die meisten Immobilienunternehmen generieren den Großteil Ihres Geschäfts über Empfehlungen. Analog funktioniert das schon seit vielen Jahren über Kundenbriefe, dem Aufbau eines guten Rufs im Bekanntenkreis der Kunden und Farmingkarten. Mit dem digitalen Empfehlungsmarketing tun sich hingegen immer noch viele Immobilienunternehmer schwer, auch, weil es so viele Bereiche streift: Denn das Empfehlungsmarketing lässt sich über alle Betriebsprozesse hinweg anwenden. Im Vortrag stelle ich praxisnahe Möglichkeiten vor und zeige Anwendungsmöglichkeiten.

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle - wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung





11:00 Uhr

Sven R. Johns MOSLER+ PARTNERRECHTSANWÄLTE

Was darf ich in der Akquisition? | Kundenansprache rechtssicher durchführen mit vielen Beispielen und Musterformulierungen für Kontaktformulare | Landing-Pages, E-Mail-Newsletter, Social-Media-Unternehmensseiten usw.

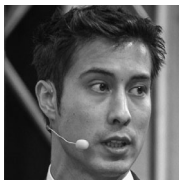
INHALTE VORTRAG:

Damit das digitale Empfehlungsmarketing nicht zum (juristischen) Desaster wird

Im digitalen Empfehlungsmarketing sind die gleichen rechtlichen Rahmenbedingungen einzuhalten wie bei der klassischen Akquisition und Neukundengewinnung. Der Mix aus Wettbewerbsrecht, Preisangabenverordnung, Informationspflichten nach Telemediengesetz und DL-InfoV sowie Datenschutz ist auch hier anzuwenden. Für den Vortrag auf der digiKonREAL hat Referent Rechtsanwalt Sven R. Johns einige wichtige Beispiele im digitalen Empfehlungsmarketing herausgenommen und zeigt auf, wie Referenzen und Empfehlungen richtig eingesetzt werden. Aber auch Themen rund um SEO und die Verwendung von Keywörtern und der richtige Einsatz von Impressum und Datenschutzerklärung spielen eine wichtige Rolle in dem Vortrag.

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle – wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung



12:00 Uhr

Florentino Trezek Ogulo GmbH

Die virtuelle Besichtigung effektiv einsetzen | vor allem in Corona Zeiten, aber auch darüber hinaus

INHALTE VORTRAG:

Folgende Fragen werden beantwortet:

- Wie wahre ich die Privatsphäre meiner Eigentümer beim Einsatz eines virtuellen Rundgangs?
- Für welche Immobilien lohnt sich ein virtueller Rundgang?
- Wie setze ich den virtuellen Rundgang im Einkaufsgespräch mit Eigentümern ein?
- Wie wahre ich den persönlichen Kontakt zu meinen Interessenten beim Einsatz von virtuellen Rundgängen?
- Welche Möglichkeiten gibt es, um einen virtuellen Rundgang zu erstellen?
- Welche zusätzlichen Benefits bietet mir die Erstellung eines Rundgangs an?
- ☐ Grundriss mit digitalem Aufmaß
- ☐ Dollhouse
- ☐ virtuelles Homestaging
- ☐ Generierung von Leads für Finanzierungsleads)

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle – wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung



PROGRAMM

FORTSETZUNG PROGRAMM DIENSTAG, 28. APRIL 2020



13:00 Uhr

Thilo Baum Der Klartext-Experte

Verkäuferthemen klar und deutlich ansprechen | wie sollte die Kommunikation von Immobilienmaklern zu Verkäuferkunden aufgebaut sein, damit die Botschaft ankommt und digitales Empfehlungsmanagement entsteht?

INHALTE VORTRAG:

Bringen Sie Ihre Botschaft auf den Punkt!

Überzeugen Sie Immobilienverkäufer mit den richtigen Botschaften? Holen Sie Verkäufer richtig ab, die Sie über ein Wertermittlungstool auf Ihre Website ziehen? Klartextexperte Thilo Baum zeigt Ihnen, wie Sie Botschaften aufbauen und klar formulieren. Der Referent ist Autor mehrerer Bücher, u.a. von „Komm zum Punkt! So drücken Sie sich klar aus“.

www.thilo-baum.de



14:00 Uhr

Daniel Kim, CTO FLOWFACT FLOWFACT GmbH

Planen Sie schlau das digitale Empfehlungsmarketing und verlassen sich nicht nur auf Mund-zu-Mund-Propaganda

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle - wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung



15:00 Uhr

Carolin Hegenbarth, Sven R. Johns, Jan Kricheldorf

Schlussmoderation, Klärung von offenen Fragen, Erfahrungsaustausch mit TeilnehmerInnen

ca. 15:15 Uhr

Live-Chat mit einem oder mehreren Referenten in der Facebook-Gruppe digiKonREAL20 (geschlossene Gruppe für TeilnehmerInnen der digiKonREAL) bis ca. 16.00 Uhr

PROGRAMM

Am **29.04.2020** finden während der Konferenz vier **Lernerfolgskontrollen** statt, so dass Sie **am zweiten Tag bis zu 4 Stunden Weiterbildung** im Rahmen des begleiteten Selbststudiums mit Lernerfolgskontrolle erreichen können.

MITTWOCH, 29. APRIL 2020



10:00 Uhr

Jan Kricheldorf WORDLINER GmbH, **Sven R. Johns** MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE



Eröffnung und Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Tages der digiKonREAL20 und Diskussion mit Teilnehmern des ersten Tages



10:30 Uhr

Stefan Mantl onOffice GmbH

Tipps für die Suchmaschinenoptimierung für Immobilienmakler mit speziellen Corona-Angeboten (und anderen super Leistungen)

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle - wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung



11:30 Uhr

Andreas Habath FIO Systems AG

Wem gegenüber hilft die Wertermittlungsexpertise eigentlich mehr? Dem Verkäufer oder dem Käufer und wie setzen Immobilienmakler diese bei beiden richtig ein?

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle - wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung





12:30 Uhr

Julia Mattes Business-Flirt

Kundengespräche in der Corona Krise | Vertrauen aufbauen, Informationen erhalten und mit Einfühlsamkeit an Profil gewinnen

INHALTE VORTRAG:

Kundengespräche in der Corona Krise / Vertrauen aufbauen, Informationen erhalten und mit Einfühlsamkeit an Profil gewinnen

Die Mietpreisbremse und Corona sorgen dafür, dass Mieter und Immobilienbesitzer derzeit sehr verunsichert sind. Angebot und Nachfrage sind zurückgegangen. Durch die ständig wechselnden Informationen aus den Medien neigen viele dazu, auszuharren und abzuwarten. Diese Reaktionen machen es Maklern, Verwaltern und Gutachtern besonders schwer, ihr Geschäft in dem bisherigen Ausmaß mit der bisherigen Strategie weiter zu betreiben. In dem Vortrag mit Kommunikationsexpertin Julia Mattes erfahren Sie, wie Sie während des aktuellen Corona-Ausnahmestandes fokussiert und strategisch mit der passenden Kommunikation an ihre Mieter und an Immobilienbesitzer herantreten können. Sie lernen Kommunikationstechniken kennen, die Sie dabei unterstützen, an Informationen heranzukommen, Vertrauen aufzubauen und empathisch zu wirken. Die Krise sorgt dafür, dass wir die Beziehungen zu Mietern und Immobilienbesitzern mit frischen Augen sehen und neu bewerten müssen. Es bedarf einer neuen Kommunikationsstrategie. Impulse hierzu erhalten Sie in dem Vortrag.

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle - wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung



13:30 Uhr

Harald Braun CONTELLE Personaltraining

Telefonieren wird in der Corona-Krise wieder viel wichtiger – müssen wir das Telefonieren neu erlernen?

INHALTE VORTRAG:

Durch den bundesweiten Shutdown wird das Telefon wieder zur Nummer 1 in der erfolgreichen Käufer-Kommunikation

Potenzielle Kunden sind jetzt gut im Homeoffice erreichbar und haben mehr Zeit und Muße für Telefonate. Dabei wünschen sie sich verlässliche Dienstleister, die authentisch auftreten und zu denen sie Vertrauen aufbauen können. Doch wie funktioniert der erfolgreiche Käufer-Kontakt am neuen Arbeitsplatz Homeoffice? Wie gelingt es, sich von herkömmlichen Telefonverkäufern zu unterscheiden? Wodurch bauen wir eine wirklich gute Beziehung zu unseren Käufern auf? Das gesprochene Wort am Telefon kann nicht schnell durch die Rechtschreibkorrektur eines E-Mail-Programms gejagt werden. Der Ton macht die Musik. Persönliche Ausdrucksweisen sind entscheidend für das Bauchgefühl des Kunden.

Im Vortrag erfahren Sie die besten Strategien für nachhaltig erfolgreiche Telefonate, die Ihre Kunden davon überzeugen, dass Sie der beste Partner für den Verkauf einer Immobilie sind.

Fragen der TeilnehmerInnen an den Referenten, Diskussion

Im Anschluss: Lernerfolgskontrolle - wir stellen ihnen den Link zum Ende des Vortrags zur Verfügung



PROGRAMM

FORTSETZUNG PROGRAMM MITTWOCH, 29. APRIL 2020



14:30 Uhr

Jürgen Schick Präsident IVD, **Dirk Wohltorf** Vizepräsident IVD

Prof. Dr. Marco Wölfe Deutsche Immobilien-Akademie, **Karsten Brocke** und weitere Teilnehmer

Wie sich Immobilienfirmen jetzt in der Corona Krise richtig aufstellen und Kompetenz zeigen | Diskussionsrunde

Moderation: Carolin Hegenbarth, Bundesgeschäftsführerin Immobilienverband IVD



15:15 Uhr

Karsten Brocke

"Pilot oder Passagier" - So bleiben Makler und Verwalter Pilot in Krisenzeiten



15:45 Uhr



Sven R. Johns, Jan Kricheldorf

Schlussmoderation, Klärung von offenen Fragen, Erfahrungsaustausch mit TeilnehmerInnen

ca. 16:45 Uhr

Live-Chat mit einem oder mehreren Referenten in der Facebook-Gruppe digiKonREAL20 (geschlossene Gruppe für TeilnehmerInnen der digiKoNREAL) bis ca. 17.00 Uhr

”

Digitales Empfehlungsmarketing funktioniert nur, wenn der Empfehler auch etwas davon hat, sei es monetär (z.B. Affiliateprovision) oder durch Lob & Anerkennung, die er von dem Empfehlungsempfänger erwarten darf. Deshalb ist es extrem wichtig, diese Erwartung angemessen bedienen zu können. Ein Empfehler muss sich darauf verlassen können, dass der Empfehlungsempfänger perfekt behandelt wird und dies fängt mit der Kommunikation an.“

Julia Mattes

DIE REFERENTEN

Thilo Baum
Harald Braun
Andreas Habath
Carolin Hegenbarth
oliver killian
Jan Kricheldorf
Stefan Mantl
Julia Mattes
Florentino Trezek
Jürgen Michael Schick
Dirk Wohltorf
Prof. Dr. Marco Wölflé
Sven R. Johns

THILO BAUM

Der Klartext-Experte



0 66 54 - 9 18 80 44



thilo@thilo-baum.de

Thilo Baum ist Autor mehrerer Bücher

- 30 Minuten für gutes Schreiben (Gabal 2004)
- Rauchen oder nicht rauchen? (Bundesverband der Betriebskrankenkassen 2005)
- Günter, der innere Schweinehund, wird Nichtraucher. Ein tierisches Gesundheitsbuch (Gabal 2006)
- Günter, der innere Schweinehund, lernt flirten (Gabal 2007)
- Komm zum Punkt! Das Rhetorik-Buch mit der Anti-Laber-Formel (Eichborn 2009)
- Denk mit! Erfolg durch Perspektivenwechsel (STARK 2012).
- Mach dein Ding! Der Weg zu Glück und Erfolg im Job (Eichborn 2010)
- Die Bildungslücke. Der komprimierte Survival-Guide für Berufseinsteiger (Börsenmedien 2012)
- Das Buch der 1000 Gebote. So funktioniert das Leben (Midas 2014)
- Sind die Medien noch zu retten? (Midas 2017)
- Schluss mit förmlich! So geht menschliche Unternehmenskommunikation (Relevanz 2019)

www.thilo-baum.de

THILOBAUM
Gute Idee. Klar. Vortrefflich.

THILO BAUM SEMINAR BLOG PODCAST VIDEOS PUBLIKATIONEN KUNDEN **KONTAKT**



Thilo Baum: Schluss mit förmlich

Jetzt Thilo Baums Checklisten herunterladen!

zurück

Aktuelles Buch

Schluss mit förmlich!

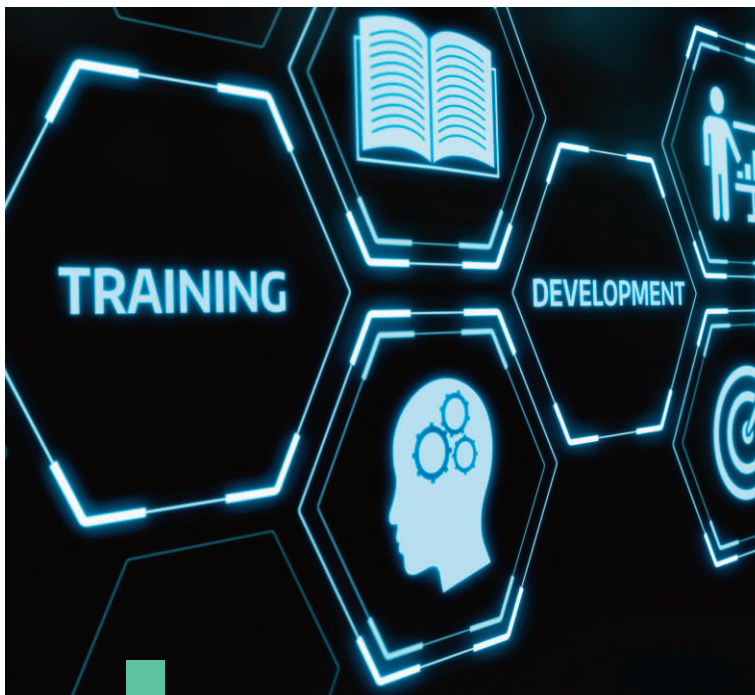
Unternehmen wollen freundlich und menschlich sein, aber sie kommunizieren förmlich und bürokratisch. Das muss nicht sein! In diesem Buch beweist Thilo Baum: Förmliche Sprache ist nie nötig - in keiner Branche und keiner Profession.

Juristen, Mediziner, Ingenieure, Wissenschaftler - für diese und andere Berufsgruppen zeigt Thilo Baum anhand konkreter Textbeispiele, dass sich auch komplexe Inhalte einfach sagen lassen. Ist ein Text kompliziert, liegt es selten am Inhalt und fast immer an der Sprache. Thilo Baum beweist: Mit nur fünf Regeln können Sie viele Texte um bis zu zwei Drittel kürzen. Ohne dass sie dadurch unfreundlich werden oder „zu einfach“.

NOTIZEN

DIGITAL-STRATEGIE

Für die Erarbeitung und Überprüfung der eigenen Digital-Strategie in unserer Firma nehme ich die folgenden Anregungen/Stichpunkte/Ideen und Erfahrungen aus der digiKonREAL mit:



Unternehmen CONTELLE: Live-Online-Seminare und Präsenz-Workshops für erfolgreiche Telefonate

HARALD BRAUN

CONTELLE PERSONALTRAINING



040 - 28 40 30-0



sabin.bergmann@contelle.de

Harald Braun ist Kommunikationsspezialist für Kundenservice, Zusammenarbeit im Team und Veränderungsbegleitung. Der Systemische Coach und Experte für neue Lerntechnologien (ENLT) trainierte bei SIEMENS 700 Techniker, um Service und Dienstleistungen erfolgreich beim Kunden vor Ort zu vermarkten. Es folgte die bundesweite Ausbildung von Trainern und die Leitung des gesamten Schulungszentrums. Bei der Deutschen Bahn und der Sparkasse war er Spezialist für Changemanagement und Personalentwicklung.

Heute ist Harald Braun erfolgreicher Trainer, Moderator und Profi für kundenorientierte Kommunikation, professionelles Reklamationsmanagement und die erfolgreiche Zusammenarbeit von Teams. Sein Motto: „Als Trainer bringen wir Mitarbeitern nichts bei, sondern sorgen dafür, dass Menschen auf verschiedenen Ebenen lernen.“

In seiner Freizeit ist Harald Braun gerne bei seiner Familie in Friesland und genießt die Nähe zur Nordsee. Als Hochzeits-DJ verbindet er seine Leidenschaft zur Musik mit seinem Anspruch an hochwertige Dienstleistungen.

NOTIZEN

VERKÄUFER-KOMMUNIKATION

In der Kommunikation mit unseren Verkäufer-KundInnen können wir die folgenden Gedanken und Anregungen umsetzen und ausprobieren:

ANDREAS HABATH

FIO SYSTEMS AG



03 41 - 90 04 30



info@fio.de

- 1997 bis 2011: Fachmakler für Wohnimmobilien in Berlin, Immobilienbewertung, Immobilienprüfung, als Inhaber von Trend Immobilien e.K.
- 2005 bis 2008: Erstellung von Verkehrs- und Beleihungswertgutachten aller Immobilienarten als Gesellschafter der Immobilienbewertung Habath&Ranft GbR
- 2006 bis 2011: Pressearbeit, Aufnahme neuer Mitglieder, Qualitätsmanagement, als Stellvertretender Vorsitzender des IVD Berlin-Brandenburg
- 2008 bis 2011: Veröffentlichung des Preisservice, Marktmietenspiegel und Bewertungsdaten als Vorsitzeneder des Vermittlungsausschusses des IVD
- 2008 bis 2011: Erstellung von Wertgutachten aller Immobilienarten in Deutschland und Europa, Organisationssteuerung, Personalführung, Dozenten- und Rednertätigkeit, Prüfer- und Auditor-tätigkeit, Öffentlichkeitsarbeit als Niederlassungsleiter der Sprengnetter goValue GmbH
- 2011 bis 2015: Akademieleitung, Verantwortung für die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, Konzeption und Einführung standardisierter Arbeitsprozesse, Steuerungstool und Beschwerdemanagementsystem, Produktentwicklung, Öffentlichkeitsarbeit und Eventplanung, Initiierung von Kooperationen, Dozenten- und Rednertätigkeit als Geschäftsleiter der Sprengnetter Akademie

www.fio.de

FIO

ÜBER FIO - FIO LÖSUNGEN - REFERENZEN - AKTUELLES - KONTAKT

Webbasierte Softwarelösungen für die Finanz-, Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Echte Mobilität braucht sichere Software

Zu unseren Softwarelösungen

Aus aktuellem Anlass:
**Sonderkonditionen
für Makler.**
Jetzt anfragen!

FIO: Finanzen - Immobilien - Online.

©B MaklerSoftware, webbasiertes ERP System oder innovative Informationsdienste. Die Softwarelösungen aus dem Hause der FIO SYSTEMS AG bilden die Geschäftsprozesse der Finanz- und Immobilienbranche zielgruppengerecht ab. Sie sind modular konzipiert und mit zukunftsweisender Architektur und Prozessinnovationen ausgestattet. Sie sind nicht nur im Cloud und bereit, sondern wachsen.



Nutzen Sie unsere
Kompetenz für
Ihren Erfolg

@monsterstudio - freepik.com

CAROLIN HEGENBARTH

IVD BUNDESVERBAND



030 - 275726 - 0



info@ivd.net



www.ivd.net

**Carolin Hegenbarth, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverband Deutschland IVD
Moderation**

- Juni 2004 - März 2015 Leitung der Kommunikation, Immobilienverband Deutschland IVD
- April 2015 - März 2019 Geschäftsführerin des Immobilienverband Deutschland IVD Nord e.V.
- April 2019 - Heute Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverband Deutschland IVD

DANIEL KIM

FLOWFACT GMBH



02 21 - 9 95 90-0



info@flowfact.de

Der US-Amerikaner Daniel Kim bringt seine über 20-jährige Erfahrung in die Gestaltung der FLOWFACT-Zukunft ein. Er war in leitenden Funktionen in der Software- und Produktentwicklung in Technologieunternehmen tätig. Vor FLOWFACT verantwortete er das Research & Development eines FinTech Startups. Davor war er Co-Gründer und CTO eines Startups, das Banken dabei unterstützt, nicht-zinsabhängiges Einkommen zu generieren. Darüber hinaus leitete er eine Innovationsgruppe bei Vodafone. Seine Karriere begann er mit der Arbeit an großen Datenbanken und Automatisierungssystemen für amerikanische Verteidigungsprojekte.

www.flowfact.de

KUNDENLOGIN

FLOWFACT Software Service & Support Events Blog Jobs Deutsch KOSTENFREI TESTEN

+++ Alle Informationen von FLOWFACT zur Corona-Soforthilfe finden Sie hier.+++

ER FOLG-REICH MIT FLOWFACT
Ihre Immobiliensoftware für Qualitätsmakler

3.500 IMMOBILIENUNTERNEHMEN
38.500 FLOWFACT NUTZER
117.500 VERMARKTETE OBJEKTE / MONAT



JAN KRICHELDORF

WORDLINER GMBH



030 80 95 20 88-0



info@wordliner.com



www.wordliner.com

Bachelor of Arts - Öffentlich angewandte Geschichte, Kulturwissenschaften an der Humboldt-Universität Berlin

- 1995 - 1996: Redakteur bei der Antenne Thüringen
- 1996 - 2000: Radioredakteur bei dem MDR
- 2000 - 2004: Redakteur n-tv
- 2004 - 2007: Freischaffender Journalist
- 2007 - 2008: Nachrichtenredakteur bei dem rbb
- 2004 - 2008: Leiter Newsticker bei dem IPS Publishing Service AB
- 2008 - 2009: Leiter Videosupport bei RS2, Berliner Rundfunk, KissFM
- 2009 - Heute: Unternehmensinhaber Audio Production
- 2009 - Heute: CEO Wordliner GmbH Videomarketing Agentur



STEFAN MANTL

ONOFFICE GMBH



02 41 - 4 46 86-0



info@onOffice.com



www.onoffice.com

Stefan Mantl ist Gründer und Inhaber der onOffice Software AG, einem CRM für die Immobilienbranche. Das Unternehmen gründete er 2003 zusammen mit Torsten Kämper. Seit Beginn an, ist das Unternehmen zu 100% eigenfinanziert, wächst stets organisch weiter und beschäftigt mittlerweile 100 Mitarbeiter. Schon während seines Studiums zum Diplom-Kaufmann an der RWTH Aachen University, entwickelte Stefan Mantl die Idee einer online Software. Er spezialisierte sich 2001 dann auf die Immobilienbranche. Aber auch bereits vor Beginn des Studiums, interessierte sich Stefan Mantl für das Unternehmertum und dachte über die verschiedensten Geschäftsideen nach.

NOTIZEN

DIGITALE EMPFEHLUNGEN

**In der Umsetzung des digitalen Empfehlungsmarketings
würde ich gern die folgenden Punkte bei uns in der Firma umsetzen:**

JULIA MATTES

FLIRT-EXPERTIN



Kurfürstendamm 105
10711 Berlin



030 - 89 73 38 37



kontakt@julia-mattes.de

„Ich möchte Deutschland charmanter machen“, so die Aussage von Julia Mattes, der Nummer 1 Flirt-Expertin aus Deutschland. Seit über 15 Jahren ist sie nicht nur im Auftrag der Liebe unterwegs und bringt einsame Single-Herzen zusammen. Es ist viel mehr: Sie macht Mitarbeiter und Unternehmer fit in der zwischenmenschlichen Kommunikation und vermittelt ganz unromantisch betrachtet die reinen Flirt-Techniken, um diese im Vertrieb, im Kundenservice und auf der Verkaufsfläche kundenbindend und umsatzsteigernd einzusetzen. „Es macht mich glücklich, wenn meine Kunden ihre Ziele erreichen, ob im Privaten oder im Beruflichen“, so die medienproben Flirt-Expertin, die Vorträge, Coachings und Onlinekurse anbietet.

www.julia-mattes.de

Flirtcoach & Kommunikationstrainerin



Business – Flirt

...T...Online...

Blick
am Abend

II
BYE

RAMASURI

Business – Flirt | Verkaufsförderndes Flirten



VERTRIEBSTRAINING



KOMMUNIKATIONSTRAINING



TELEFONISCHE
KUNDENBETREUUNG



SELBSTVERMARKTUNG

SCHNITTSTELLEN UND DIGITALE SERVICES

JÜRGEN MICHAEL SCHICK

INHABER MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN - PRÄSIDENT IVD BUNDESVERBAND



030 - 88 66 33 90



info@schick-immobilien.de



www.schick-immobilien.de

Jürgen Michael Schick begann 1991 als Immobilienunternehmer zu arbeiten und gründete 1994 das Investmentmaklerunternehmen MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN GmbH & Co. KG, dem er auch heute noch als geschäftsführender Gesellschafter vorsteht. Zuvor arbeitete Schick als Hörfunkmoderator bei verschiedenen deutschen Radiostationen, unter anderem als Morningman bei dem Berliner Hörfunksender Hundert,6 unter Chefredakteur Georg Gafron. Ab 2003 absolvierte Schick ein Kontaktstudium in Immobilienökonomie an der ebs Immobilienakademie sowie 2005 die Prüfung zum Professional Member der Royal Institution of Chartered Surveyors RICS. Er wurde 2010 als erster Immobilienmakler Deutschlands mit der neuen EU-Norm DIN EN 15733 für Anlageimmobilien zertifiziert.

2001 wurde Schick stellvertretender Vorsitzender des Berliner Landesverbands des Verbands Deutscher Makler (VDM). 2002 wurde er Bundespressesprecher sowie 2002 Vizepräsident des VDM, der sich 2004 mit dem Ring Deutscher Makler (RDM) zum Immobilienverband Deutschland IVD zusammenschloss. Seit 2015 ist Schick Präsident des Immobilienverbands Deutschland IVD.

Im Sommer 2019 ist er einstimmig als Präsident des IVD wiedergewählt worden. Als IVD-Präsident gehört Schick zu den Stimmen der Immobilienbranche gegenüber Politik und Medien. 2017 erhob er die Forderung nach einem Wohnungsgipfel im Bundeskanzleramt, der schließlich im September 2018 mit Schick als Teilnehmer stattfand. Schick war im Nachgang des Gipfels außerdem Mitglied der im Bundesinnenministerium angesiedelten Baulandkommission.

In den Medien, beispielsweise als Gast in politischen Talkshows wie Hart aber fair, Maybrit Illner, Günther Jauch oder Münchner Runde oder als Interviewpartner in Tageszeitungen oder Podcasts, vertritt er die Interessen der Immobilienwirtschaft und kommentiert aktuelle Entwicklungen der Wohnungs- und Immobilienpolitik.

Im Oktober 2018 veröffentlichte Schick gemeinsam mit Josef Girshovich das Buch „Der Eigentumsskandal“, das die Wohneigentumssituation in Deutschland thematisiert.

NOTIZEN
WEITERE FRAGEN

Aus den verschiedenen Themen auf der digiKonREAL sind bei mir noch die folgenden Fragen offen, die ich gern im weiteren klären würde:

FLORENTINO TREZEK

OGULO GMBH



02 28 - 28 69 56 10



info@ogulo.de



www.ogulo.com

Mit 20 Jahren versorgte Florentino Trezek zur Aufbesserung seines Taschengeldes neben dem Wirtschaftsingenieurstudium zahlreiche Hotels, Gastronomie- oder Freizeitanlagen weltweit mit virtuellen 360° Rundgängen. Nach Beendigung seines Studiums im Jahr 2012 gründete er anschließend mit seinem Bruder die Firma Ogulo, welche sich fortan auf die Erstellung von virtuellen 360° Rundgängen für die Immobilienvermarktungsbranche spezialisiert hat. Heute beschäftigt die Ogulo GmbH über 50 Mitarbeiter in Deutschland und in den USA, die wiederum über 8000 Kunden aus der Immobilienbranche digital betreut.



DIE EMPFEHLUNG FÜR CORONA-KONFORME BESICHTIGUNGSMÖGLICHKEITEN

Im Angesicht der aktuellen Ausgangsbeschränkungen stehen Makler in ihrem Alltagsgeschäft vor nie dagewesenen Herausforderungen. Die Corona-Krise steht im krassen Konflikt mit der gewohnten Eins-zu-Eins-Besichtigung. Im Jahr 2020 benötigt die Immobilienwirtschaft eine Methode, um den gängigen Ortstermin zum digitalen Intermezzo von durchschnittlich bis zu 48 Minuten zu machen. Mit Ogulo ermöglichen Sie Ihren Interessenten eine Objektbesichtigung im digitalen Raum – zeit- und ortsunabhängig vom Standort der Immobilie. Im Mittelpunkt stehen virtuelle Rundgänge und faszinierende Visualisierungsmöglichkeiten für renovierungsbedürftige Immobilien und Neubauten. In Zeiten von Social Distancing eine lukrative Lösung für den leerstehenden Terminkalender. Erfahren Sie mehr über virtuelle Immobilienrundgänge auf der digiKonREAL von Ogulo CEO & Geschäftsführer Florentino Trezek.

DIRK WOHLTORF

INHABER WOHLTORF IMMOBILIEN - VIZEPRÄSIDENT IVD BUNDESVERBAND



030 - 4 32 11 00



info@wohltorf.com



www.frohnau-immobilien.de

Inhaber Wohltorf Immobilien, 1997 - Heute

- 2001 - Mai 2018: Vorstandsvorsitzender Immobilienverband Deutschland IVD
- 2013 - Heute: Vizepräsident der Fühse Berlin
- 2016 - Heute: Mitglied des Gutachterausschuss Berlin
- 2019 - Heute: Vizepräsident des Immobilienverband Deutschland IVD

www.ivd.net



Immobilienverband

Makler > Verwalter > Sachverständige > Presse > Ihr Regionalverband > Login >  Suchbegriff 

Alle aktuellen Informationen zur Verteilung der Maklerkosten (Stand 18. März 2020)



Expertensuche



ivd24 Immobilien



Angebote



Fachthemen



Mediathek



Veranstaltungen

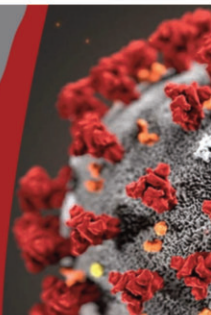


Dabei sein!



ivd
Über uns

UMGANG MIT DEM CORONAVIRUS



Empfehlung des IVD im Umgang mit dem Coronavirus

Mehr erfahren



Nutzen Sie unsere Kompetenz für Ihren Erfolg



News





PROF. DR. MARCO WÖLFLE

DEUTSCHE IMMOBILIEN-AKADEMIE



07 61 - 2 07 55-28



info@steinbeis-cres.de

- September 2005: VWL an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, April 2002
- Oktober 2005 - Juli 2009: Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
- Mai 2009 - Juni 2010: Studienleitung und Qualitätsmanagement an der International University of Cooperative Education Freiburg (IUCE)
- Juli 2010 - September 2011: Akademischer Geschäftsführer der International University of Cooperative Education (ICUE)
- Oktober 2011 - Juli 2012, Rektor an der International University of Cooperative Education (ICUE)
- Juli 2011 - September 2012: Wissenschaftlicher Leiter an der IBA Studienort Freiburg,
- September 2011 - September 2012: Sprecher des Forschungsrats am Institut für Kooperative Forschung Freiburg (IFF)
- Januar 2014 - Dezember 2017: Dozent zeb/business.school,
- Februar 2013 - Januar 2019: Professor für Finanz- und Immobilienwirtschaft an der Steinbeis-Hochschule Berlin
- April 2009- Heute: Dozent an der dualen Hochschule Villingen-Schwenningen,
- Oktober 2012 - Heute: Akademischer Leiter/Prodekan an der VWA Business School und Center for Real Estate Studies
- Januar 2013 - Heute: Professor für Finanz- und Immobilienwirtschaft an der Steinbeis Hochschule Berlin

NOTIZEN

WIE WEIT SIND WIR MIT DER DIGITALISIERUNG IN UNSERM BÜRO?

- ☐ Wir nutzen Schnittstellen, um Inhalte aus unserer Software direkt auf der Webseite zu implementieren und uns damit Pflegeaufwand oder Datenverlust o.ä. zu ersparen und einen Zeitgewinn zu haben.
- ☐ Wir nutzen Schnittstellen, um Interessenten, die sich bei uns melden, direkt in unsere Software zu importieren.
- ☐ Wir haben Prozesse und (teil-)automatisierte Systeme eingeführt, um die Kommunikation mit Interessenten zu automatisieren.
- ☐ Wir nutzen Angebote, um zielgruppenspezifische Inhalte regelmäßig neu in unsere Webseite automatisiert einzuspielen .

HINWEIS

Der Digital Kompass des Immobilienverbandes IVD erscheint in der überarbeiteten Version 2020 zum Deutschen Immobilienstag im Juni 2020.

SVEN R. JOHNS

MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE



030 - 20 63 07 94



office@datenschutz.immobilien



www.datenschutz.immobilien

Auf den Punkt gebracht ist Sven Johns Rechtsanwalt für die Bereiche Immobilien- und Datenschutzrecht. Hinter der Tätigkeit in der Kanzlei MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE, in der er als Partner das Berliner Büro leitet, verbergen sich zusätzlich viele weitere Tätigkeiten als Referent und Autor für verschiedene Verlage und Anbieter von Fortbildungsveranstaltungen.

Mit Einführung der Datenschutzgrundverordnung DSGVO liegt ein Schwerpunkt der Tätigkeit auf der Beratung von Immobilienfirmen im Datenschutz. Über die Johns Datenschutz UG ist Sven Johns in ca. 50 Immobilienfirmen als externer Datenschutzbeauftragter bestellt und berät Immobilienfirmen bei der Anwendung der DSGVO und in aufsichtsrechtlichen Verfahren bei den Datenschutzbehörden.

Die Schulung von MitarbeiterInnen im Datenschutz, zur Datensicherheit und in anderen aktuellen Themen, wie z.B. Geldwäschegesetz, das neue Maklerrecht, aktuelle Rechtsprechung im Immobilienrecht usw. führt Sven Johns in Corona-Zeiten digital und sonst sehr gern vor Ort in den Firmen durch.

Beiträge in verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Fachzeitschriften zum Datenschutzrecht und zu anderen Themen veröffentlicht Johns regelmäßig. Die Leitung der Rechtshotline der Flowfact GmbH für die dortigen Kunden und die Durchführung von Webinaren mit Flowfact, einigen Regionalverbänden des IVD, der Europäischen Immobilien Akademie, der Sprengnetter GmbH oder FIO Software AG hält den Kontakt zu vielen ImmobilienmaklerInnen, Hausverwaltungen und weiteren Immobilienfirmen aktiv. An der ZEB Business School, Münster, unterrichtet Johns in den dortigen Bachelor-Studiengängen das Fach "Recht".

Sven R. Johns war von 1997 bis 2012 Bundesgeschäftsführer des IVD und zuvor des VDM und von 1997 bis 2015 Vorstandsmitglied des europäischen Maklerverbandes CEI. Als Ehrenmitglied des IVD Bundesverbandes und des IVD Berlin-Brandenburg ist er dem Verband weiterhin eng verbunden.

WEITERBILDUNGSNACHWEIS

4

WEITERBILDUNGSVERPFLICHTUNG

LERNERFOLGSKONTROLLE

Ihre Einladung zu den Fachvorträgen auf der digiKonREAL20 am 28. und 29. April 2020 mit dem Nachweis der Inhalte für Erfüllung der Anforderungen in der Weiterbildungsverpflichtung (begleitetes Selbststudium mit nachgewiesener Lernerfolgskontrolle) für die einzelnen Vorträge

An den beiden Veranstaltungstagen der digiKonREAL werden insgesamt 9 Fachvorträge und eine Fachdiskussion durchgeführt. Im Rahmen der Weiterbildungsverpflichtung nach § 15 b MaBV in Verbindung mit § 34c GewO erfüllen aus Sicht der Veranstalter die einzelnen Fachvorträge die Voraussetzung für den Nachweis der Weiterbildung. Deshalb wird zu acht der insgesamt neun Fachvorträgen jeweils eine Lernerfolgskontrolle durchgeführt. Teilnehmer, die alle 8 Lernerfolgskontrollen ausfüllen, können im Zug der Veranstaltung 8 Stunden Weiterbildung im begleiteten Selbststudium angerechnet bekommen. Eine Gewähr für die Anerkennung der Weiterbildung durch einzelne Aufsichtsbehörden kann in diesem Zusammenhang nicht übernommen

werden. Die Voraussetzungen aus der MaBV und den Hinweisen des BMWi als Anwendungshinweise vom Juni 2018 sind aber vollständig erfüllt.

Weiterbildungsnachweis am ersten Tag:

bis zu 4 Stunden Weiterbildungsverpflichtung

Weiterbildungsnachweis am zweiten Tag:

bis zu 4 Stunden Weiterbildungsverpflichtung

Teilnehmer, die nur an einem Tag teilnehmen, erhalten einen Nachweis für die jeweils anteilig erbrachten Nachweise durch die Wahrnehmung der einzelnen Lernerfolgskontrollen. Die Lernerfolgskontrollen stehen jeweils 24 Stunden für die Durchführung für die angemeldeten TeilnehmerInnen der Konferenz zur Verfügung. Die Ergebnisse werden vom Veranstalter aufbewahrt und können auf Nachfrage übermittelt werden.

Thema der Konferenz:

digitales Empfehlungsmarketing gem. Anlage 1 zu § 15 b MaBV

Inhalte

- ☐ **Kundenansprache** in digitalen Medien
- ☐ Erfolgreiche Vorbereitung von **Kundengesprächen**
- ☐ **Serviceerwartung** von Kunden in den digitalen Medien erfüllen
- ☐ Medienübergreifend Kundenansprache und Serviceerwartung von Kunden bedienen, um **Empfehlungen über die digitalen Medien** entstehen zu lassen
- ☐ Neueste Erkenntnisse zur **Kundengewinnung** über digitale Medien
- ☐ **Informationspflichten** für Immobilienmakler und Verwalter
- ☐ **Dienstleistungs-Informationspflichten** Verordnung
- ☐ **Rechtsfragen** der Kundenansprache, des Maklerrechts und des allgemeinen Vertragsrechts unter besonderem Bezug zu den digitalen Medien und dem digitalen Empfehlungsmarketing
- ☐ Vorbereitung von **Telefongesprächen**
- ☐ Neueste Erkenntnisse zu Kundengesprächen in der Corona-Krise und Umsetzung für Immobilienmakler und Verwalter
- ☐ **Immobilienwertermittlung** und neue Ansätze der Kommunikation mit Verkäufer- und/oder Käuferkunden
- ☐ **Kaufmännische Grundlagen** unter besonderer Berücksichtigung neuer Erkenntnisse der Werbung in den digitalen Medien
- ☐ **Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze** und Themen zur Preisangabenverordnung mit Bezug zum digitalen Empfehlungsmarketing für Immobilienmakler und Verwalter
- ☐ **Datenschutz** im digitalen Empfehlungsmarketing



DIE BESCHEINIGUNG DER WEITERBILDUNG

An den beiden Veranstaltungstagen der digiKonREAL20 können Sie zusammen bis zu 8 Stunden Weiterbildung bestätigt bekommen. Die Anzahl der Stunden, die Ihnen als TeilnehmerIn am Ende bestätigt werden, hängt an der Teilnahme an den Vorträgen und der Lernerfolgskontrollen ab.

Wir bestätigen Ihnen die Teilnahme am „begleiteten Selbststudium mit nachgewiesener Lernerfolgskontrolle“ gem. § 15 b MaBV. Dafür ist erforderlich, dass Sie auch an der oder den Lernerfolgskontrollen teilnehmen, die während der Veranstaltung angeboten werden.

Bitte beachten Sie, dass lediglich eine reine Teilnahmebestätigung an der digiKonREAL ausgestellt werden wird, wenn keine Teilnahme an der oder den Lernerfolgskontrollen stattfindet. Sollten Sie nur an einem Tag der digiKonREAL – die virtuelle Immobilienkonferenz – teilnehmen, können Sie den Umfang der Weiterbildung, die für diesen Tag ausgeschrieben ist, anerkannt bekommen.

Auch für die TeilnehmerInnen, die lediglich in Teilen an dem Kongress teilnehmen und die weiteren Vorträge später im Video nacharbeiten, kann keine Teilnahmebescheinigung für „Begleitetes Selbststudium mit nachgewiesener Lernerfolgskontrolle“ ausgestellt werden.

Unser Qualitätsausweis bei der Auswahl der ReferentInnen:

Wir haben die ReferentInnen dieser digiKonREAL für den Nachweis des begleiteten Selbststudiums sorgfältig ausgewählt. Dabei geht es darum, den TeilnehmerInnen die neuesten Entwicklungen im digitalen Empfehlungsmarketing aufzuzeigen. Die ReferentInnen sind sämtlich ausgewiesene Experten in den Themenfeldern, die diese abdecken. Langjährige Tätigkeit als ReferentInnen, Vortragstätigkeit auf Kongressen und in virtuellen Veranstaltungen, in Webinaren für verschiedene Anbieter und Expertise für die Themen der Immobilienwirtschaft sind für die Auswahl der ReferentInnen ausschlaggebend gewesen.

28.04.2020

10.00 Uhr

Referent:

JAN KRICHELDORF

Wordliner GmbH

Dauer: 1 Stunde

- ☐ Digitales Empfehlungsmarketing für Immobilienmakler aufbauen
- ☐ eigene Webseite, Social Media, Instagram, YouTube,
- ☐ Referenzen, Bewertungstools und weitere Kanäle nutzen
- ☐ Kontakte konsequent nacharbeiten (auch in Corona-Zeiten)
Videotelefonie u.a.
- ☐ Tools erfolgreich in der Kommunikation einsetzen
- ☐ Beispiele für Apps und deren richtigen Einsatz

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- ☐ für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/ Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung
- ☐ für Immobilienverwalter: Sonstige Aufgaben des Mietverwalters, Mieterauswahl, Verwalterbestellung, Verwaltervertrag

11.00 Uhr

Referent:

RA SVEN R. JOHNS

Mosler + Partner,
Johns Datenschutz

Dauer: 1 Stunde

- ☐ Was darf ich in der Akquisition?
- ☐ Kundenansprache rechtssicher durchführen mit vielen Beispielen und Musterformulierungen für Kontaktformulare
- ☐ Landing-Pages, E-Mail-Newsletter, Social-Media-Unternehmensseiten usw.

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- ☐ für Immobilienmakler: Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht, Makler- und Bauträgerverordnung, Informationspflichten des Immobilienmaklers, Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, Datenschutz, Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung, Telemediengesetz
- ☐ für Immobilienverwalter: Sonstige Aufgaben des Mietverwalters, Mieterauswahl, Informationspflichten des Verwalters

12.00 Uhr

Referent:

FLORENTINO TREZEK

Ogulo

Dauer: 1 Stunde

- ☐ Die virtuelle Besichtigung effektiv einsetzen – vor allem in Corona Zeiten, aber auch darüber hinaus

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- ☐ für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung, Objektangebot und Objektanalyse
- ☐ für Immobilienverwalter: Sonstige Aufgaben des Mietverwalters, Mieterauswahl, Informationspflichten des Verwalters

DIE VORTRÄGE UND INHALTE

NACH § 15 B MABV UND ANLAGE 1 ZU § 15 MABV IM EINZELNEN

TAG 1 - 28.04.2020

13.00 Uhr

Referent:

THILO BAUM

Kommunikations-
Experte

Dauer: 1 Stunde

- Verkäuferthemen klar und deutlich ansprechen
- wie sollte die Kommunikation von Immobilienmaklern zu Verkäuferkunden aufgebaut sein, damit die Botschaft ankommt und digitales Empfehlungsmanagement entsteht?

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung
- für Immobilienverwalter: Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Sonstige Aufgaben des Mietverwalters

14.00 Uhr

Referent:

DANIEL KIM

Flowfact GmbH

Dauer: 1 Stunde

- Planen Sie schlau das digitale Empfehlungsmarketing und verlassen sich nicht nur auf Mund-zu-Mund-Propaganda

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung
- für Immobilienverwalter: Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Sonstige Aufgaben des Mietverwalters, Mieterauswahl, Verwalterbestellung, Verwaltervertrag



29.04.2020

10.30 Uhr

Referent:

STEFAN MANTL, CEO
OnOffice GmbH

Dauer: 1 Stunde

- **Tipps für die Suchmaschinenoptimierung für Immobilienmakler mit speziellen Corona-Angeboten (und anderen super Leistungen)**

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung
- für Immobilienverwalter: Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Sonstige Aufgaben des Mietverwalters, Mieterauswahl, Verwalterbestellung, Verwaltervertrag

11.30 Uhr

Referent:

ANDREAS HABATH
FIO Software

Dauer: 1 Stunde

- **Wem gegenüber hilft die Wertermittlungsexpertise eigentlich mehr?**
- **Dem Verkäufer oder dem Käufer und wie setzen Immobilienmakler diese bei beiden richtig ein?**

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung, Die Wertermittlung
- für Immobilienverwalter: Mieterauswahl, Allgemeine kaufmännische Grundlagen, sonstige Aufgaben des Mietverwalters

12.30 Uhr

Referentin:

JULIA MATTES
Kommunikations-
expertin

Dauer: 1 Stunde

- **Kundengespräche in der Corona Krise**
- **Vertrauen aufbauen, Informationen erhalten und mit Einfühlsamkeit an Profil gewinnen**

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung
- für Immobilienverwalter: Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Sonstige Aufgaben des Mietverwalters, Mieterauswahl

DIE VORTRÄGE UND INHALTE

NACH § 15 B MABV UND ANLAGE 1 ZU § 15 MABV IM EINZELNEN

TAG 2 - 29.04.2020

13.30 Uhr

Referent:

HARALD BRAUN

Contelle

Telefontraining

Dauer: 1 Stunde

- Telefonieren wird in der Corona-Krise wieder viel wichtiger – müssen wir das Telefonieren neu erlernen?

Inhalte gem. Anlage 1 zu § 15b MaBV:

- für Immobilienmakler: Serviceerwartungen des Kunden, Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/ Kundensituation, Kundenbetreuung
- für Immobilienverwalter: Konflikt-, Beschwerde- und Sozialmanagement, Sonstige Aufgaben des Mietverwalters, Mieterauswahl

„Analoge und digitale Maßnahmen sind nicht mehr voneinander zu trennen. Aktivitäten beider Gruppen verschmelzen zusehends. Der potentielle Kunde unterscheidet in seiner Entscheidungsfindungsphase nicht, ob das Informationsangebot ein Flyer war oder ein interessanter Artikel auf Facebook. Spannend wird es, wenn crossmediale Effekte eintreten, die zur Gewinnung von Neukunden führen und daraus weitere Empfehlungen generiert werden. Ich will aber auch betonen, dass zu Beginn der Entwicklung von digitalen Empfehlungen immer zunächst die Ausarbeitung einer Digital-Strategie für das eigene Unternehmen steht. Ohne eine solche Strategie bleiben alle Aktivitäten zu oft Stückwerk.“

Jan Kricheldorf, Wordliner GmbH, Co-Organisator der digiKonREAL

DURCHFÜHRUNG KONGRESS

Wir haben auf den folgenden Seiten die Hinweise für die Durchführung und Teilnahme an der digiKonREAL zusammengefasst. Sie finden hier vor allem die Hinweise zur Einrichtung von Zoom als Dienst für die Videokonferenz.

HINWEISE FÜR TEILNEHMERINNEN

DER digiKonREAL2020

An einem Zoom Meeting teilnehmen

(Quelle: support.zoom.us)

Wir haben die Anleitung von der Zoom Webseite zum Beitritt eines Meetings/Webinars in Zoom in diesem Beitrag zusammengefasst. Es geht darum, wie Sie mithilfe einer E-Mail-Einladung, einer Chat-Einladung vom Browser, von Zoom Desktop und mobiler Anwendung, von einem Festnetz oder Mobiltelefon an einem sofortigen Meeting teilgenommen werden kann.

Übersicht über die technischen Voraussetzungen

1. PC oder Laptop oder Tablet oder Mobiltelefon erforderlich
2. Sound Übertragung erforderlich, damit Sie den Ton hören können
3. Die Übertragung des Bildschirms der Zoom Konferenz/Webinar auf ihren Bildschirm erfolgt automatisch
4. Als TeilnehmerIn an der Konferenz / dem Webinar wird Ihre Kamera-Funktion nicht aktiviert
5. Als TeilnehmerIn an der Konferenz / dem Webinar wird Ihr Mikrofon bei Betreten des Online-Raumes automatisch auf „stumm“ geschaltet.
6. Eine (stabile) Internetverbindung hilft bei der Übertragung, damit alles „ruckelfrei“ übertragen wird.
7. Nach der Registrierung und der Bestätigung der Registrierung können Sie einen Test durchführen, ob Ihre technischen Voraussetzungen ausreichen, um an der Konferenz teilzunehmen.
8. Normalerweise ist eine eigene Kamera für die Durchführung der Online Konferenz digiKonREAL nicht erforderlich.
9. Es kann sein, dass es lokal zu Störungen in der Leitung kommt und dass es ab und an etwas verzögert. wir stecken alle nicht in der Technik, versuchen aber unser Bestes zur einwandfreien Übertragung der Konferenz.

Voraussetzungen

Wenn Sie über den Weblink direkt im Webbrowser an der Videokonferenz teilnehmen, benötigen Sie normalerweise keine Meeting-Nummer o.ä. Jedes Meeting hat aber eine besondere 9-, 10- oder 11-stellige Zahl, eine sogenannte Meeting ID, die für die Teilnahme an einem Zoom Meeting (über die Software oder Mobilgeräte) erforderlich ist. Wenn Sie per Telefon teilnehmen, brauchen Sie die Telefonkonferenznummer in der Einladung. Grundsätzlich ist ein Test vor der Veranstaltung zu empfehlen, damit Sie am Tag der Veranstaltung keine technischen Schwierigkeiten haben.

DIE WEBINAR-ID LAUTET:

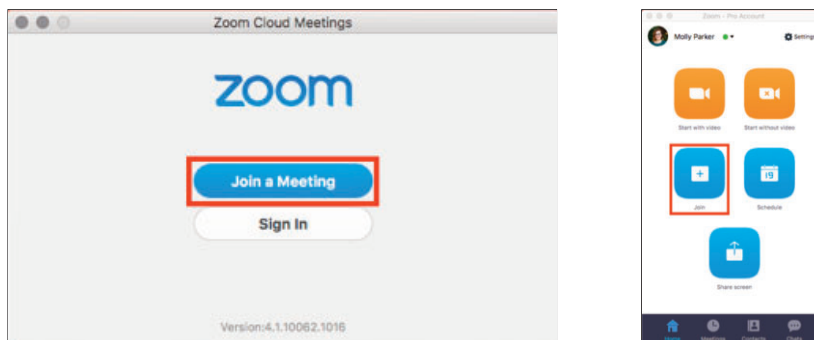
925 9060 7314

ANLEITUNG ZUR TEILNAHME

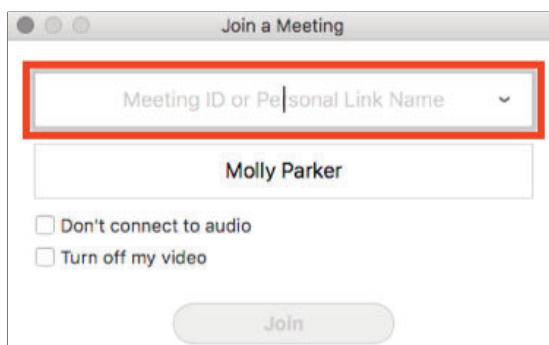
1. Mit einem PC/Mac an der Konferenz/dem Webinar teilnehmen

a. Wählen Sie „An einem Meeting teilnehmen“

Hinweis: Sie können an einem Meeting mit oder ohne Anmeldung teilnehmen.
Die Meeting ID Nummer und Ihren Namen eingeben. Wählen Sie das auch, wenn Sie Audio und/oder Video anschließen möchten, und wählen Sie „Teilnehmen“.

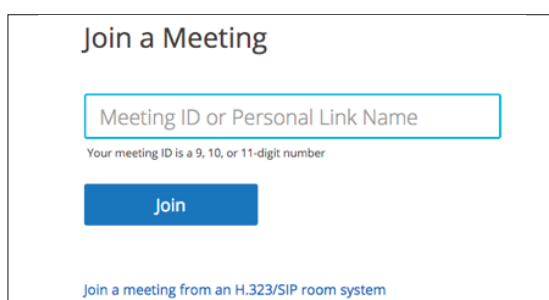


b. Die Meeting ID Nummer und Ihren Namen eingeben. Wählen Sie das auch, wenn Sie Audio und/oder Video anschließen möchten, und wählen Sie „Teilnehmen“.



2. Teilnahme über den Webbrowser

- a. Einen Browser öffnen (Chrome, Safari, IE/Edge, Firefox)
- b. Zu join.zoom.us gehen
- c. Ihre Meeting ID vom Host/Organisator eingeben.



3. Teilnahme über den Einladungslink – Klick auf den Einladungslink

Beispiel

Hallo,

Sie sind zu einem Zoom Webinar eingeladen.

Wann: 8.Apr.2020 03:00 PM Amsterdam, Berlin, Rom, Stockholm, Wien

Thema: IVD-West Videokonferenz - Erfahrungsaustausch in der Corona-Krise

Registrieren Sie sich bitte für das Datum und die Uhrzeit, die Ihnen am besten passen:

https://zoom.us/webinar/register/WN_uJiRYBWQQyW9ov_UzQ5yHw

Nach der Registrierung erhalten Sie eine Bestätigungs-E-Mail mit Informationen über die Teilnahme am Webinar.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Johns Datenschutz UG (haftungsbeschränkt), An der Kolonnade 11, 10117 Berlin
Tel.: 030 – 20 63 07 94, office@datenschutz.immobilien, www.datenschutz.immobilien

Layout:

Angelika Lomitschka, LOMITSCHKA media-solutions

Fotos:

© Andrey Popov, Sikov, sdecoret, levelupart, contrastwerkstatt, Tierney,
tashatuvango-stock.adobe.com

Copyright:

Diese Broschüre ist urheberrechtlich geschützt. Alle Urheber-, Nutzungs- und Verlagsrechte sind vorbehalten und liegen beim Herausgeber. Jede Verwertung ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt vor allem für die herkömmliche Vervielfältigung (darunter Fotokopien, Scan, Nachdruck), Übersetzung, Aufnahme in Mikrofilmarchive, Aufnahme in Internet-Datenbanken, elektronische Datenbanken und Internet-Webseiten sowie die Vervielfältigung auf CD-ROM oder anderen digitalen Datenträgern. Auch die Herstellung von elektronischen Kopien und der Weiterversand per E-Mail unterliegt dem Urheberrecht. Der Herausgeber übernimmt keine Verantwortung für den Inhalt von Texten Dritter.

Alle Urheber- und Leistungsschutzrechte vorbehalten.