# Strategisches Marketing & Akquisition für Immobilienwertermittler.

**Vermarkten, überzeugen, Erfolg sichern: Positionieren Sie sich als Top-Experte für Immobilienwertermittlung**

| | | |
|---|---|---|
| Seminar | 5 Termine verfügbar | Teilnahmebescheinigung |
| Virtual Classroom | 8 Unterrichtseinheiten | Online durchführbar |

Seminarnummer: 17355

Stand: 22.11.2026. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter https://akademie.tuv.com/s/17355

Steigern Sie Ihre Präsenz im Immobilienmarkt: Unser Seminar bietet Ihnen fundierte Einblicke in effektives Marketing und gezielte Kundengewinnung speziell für Immobilienwertermittler. Entdecken Sie strategische Ansätze und digitale Innovationen, um Ihren Kundenstamm zu erweitern. Vernetzen Sie sich mit Branchenkennern und nehmen Sie praxisrelevante Lösungen für Ihren Geschäftserfolg mit. Nutzen Sie die Chance, Ihre Fachexpertise gewinnbringend am Markt zu positionieren und Ihre berufliche Laufbahn voranzutreiben.

## Nutzen

In diesem Seminar wird Ihnen effektives Marketing- und Verkaufswissen speziell für Immobilienwertermittler vermittelt. Darüber hinaus entwickeln Sie gemeinsam mit unserem Dozenten individuelle Strategien, die Sie sofort im eigenen Geschäft anwenden können.

## Zielgruppe

Immobiliengutachter, die ihre Marketingstrategie verbessern und mehr Kundenanfragen generieren möchten. Auch geeignet für Quereinsteiger.

## Voraussetzungen

Für die Teilnahme an diesem Seminar sind keine besonderen Voraussetzungen notwendig.

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

# Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Teilnahmebescheinigung der TÜV Rheinland Akademie.

# Inhalte des Seminars

Marketing für Immobiliengutachter

- Überblick über Marketingkanäle (Online & Offline) und deren Vor- und Nachteile
- Strategien: SEO, Google Ads und Empfehlungsnetzwerke
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Marketing
- Bewertung der eigenen genutzten Marketingkanäle

Lokale SEO und Google My Business

- Aufbau von Local Landingpages
- Verlinkungen durch lokale Partner und Branchenverzeichnisse
- Optimierung des eigenen Google-My-Business-Profils/Local Landingpage

Optimierung der eigenen Webseite

- Erfolgsfaktoren einer professionellen Webseite
- SEO-Basics: Wie werde ich gefunden?
- Analyse der Teilnehmer-Webseiten

Netzwerken und Kooperationen

- Aufbau eines effektiven lokalen Netzwerks
- Schaffen von Win-Win-Situationen und langfristigen Kooperationen
- Entwicklung einer Strategie für ein eigenes Empfehlungsnetzwerk

Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung

- Vertrauensaufbau und professionelles Auftreten
- Die Bedeutung von Einzigartigkeit: Was macht Ihr Angebot besonders?

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

- Preisgestaltung und Kommunikation des Mehrwerts
- Entwicklung eines Alleinstellungsmerkmals (USP) für das eigene Business

Verkaufsgespräche erfolgreich führen

- Der Ablauf eines erfolgreichen Erstgesprächs
- Verkaufen durch Fragen: Wie man den Kunden zum Kauf führt
- Übung

## Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter https://akademie.tuv.com/s/17355 und profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- Schneller Buchungsvorgang
- Persönliches Kundenkonto
- Gleichzeitige Buchung für mehrere Teilnehmer:innen

Alternativ können Sie das Bestellformular verwenden, um via Fax oder E-Mail zu bestellen.

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.