

DETLEV SCHMIDT

Berufsqualifizierung für Makler

Ein guter Makler zu sein, kann man lernen. Die Rede ist nicht davon, aus Erfahrung zu lernen. Denn das wäre ein Risiko. Wie kann ein Makler sicher sein, dass er aus seinen guten wie schlechten Erfahrungen die richtigen Schlüsse zieht? Fachliche Kompetenz und Sicherheit kann man nur erwerben, wenn man sich in die vielen Aspekte des Maklerberufes mit Verstand vertieft und einen guten Ausbilder an der Seite hat.



Es gibt immer noch viele Makler, auch hauptberufliche Makler, die meinen, mit den richtigen Angeboten in der Hand sei der Erfolg schon gelaufen. Auch nicht wenige Geschäftsführer von Maklerfirmen sind der Ansicht, man brauche nur das richtige Personal und gute Angebote zu akquirieren, dann läuft der Laden wie von selbst.

Für eine angemessene und konzentrierte Einarbeitung des neuen Mitarbeiters, die ihm das nötige Rüstzeug für einen erfolgreichen Auftritt am Markt verschafft, hat aber kaum einer die Zeit. Denn alle Zeit, die für die Fortbildung von Newcomer verwendet wird, heißt teure Verkaufszeit investieren.

So bleibt die Ausbildung für Anfänger häufig auf der Strecke. Der Einsteiger

erlebt während seiner Arbeit permanent Verunsicherung, was ihn sicher nicht erfolgreicher macht. Im Gegenteil. Erfolge bleiben aus, die Unsicherheit wächst. Die Folge ist unweigerlich: der Newcomer kann am Ende seiner Probezeit nur mit einer schlechten Verkaufsbilanz aufwarten.

Der Weg aus dem Dilemma

Und was macht der Betrieb? Er verabschiedet sich von dem unproduktiven Mitarbeiter mit großem Bedauern, denn während der (halbherzigen und viel zu kurzen) Einarbeitszeit wurde teure Verkaufszeit vergeudet. Für den Betrieb ist das eine Fehlinvestition. Ein neuer Mitarbeiter wird angeworben. Wieder das gleiche Spiel: wenig und halbher-

zige Einarbeitung, die gewünschten Erfolge bleiben aus, der Mitarbeiter wird entlassen.

Die Erfahrungen von Frau H. aus Dresden sind typisch: „Ich wurde (in meiner Probezeit) für so viele interne Büroarbeiten eingesetzt, dass ich nicht zu eigener Verkaufstätigkeit gekommen bin. Obwohl ich bis zu 10 Stunden am Tag fleißig war, für den Verkauf war ich unter dem Strich unproduktiv. Am Schluss hieß es: Sie haben so wenig verkauft, dass Sie für uns uninteressant sind.“

Was meist aber übersehen wird: eine hohe Mitarbeiterfluktuation kommt jedem Betrieb so richtig teuer. Kein Wunder, dass viele Firmen große Scheu davor haben, neue Mitarbeiter einzustellen.

Jemanden einzuarbeiten ist ja auch gar nicht so leicht. Die Vermittlung von branchenspezifischem Wissen, dem Makler-Know-how, erfordert Systematik, Zeit, Ruhe und Geduld. Wer kann sich das schon leisten? Nicht jeder beherrscht die Kunst der pädagogischen Vermittlung.

Für manche Betriebe ist die Einstellung von Seiteneinsteigern die Lösung aus dem Nachwuchs-Dilemma. Doch Seiteneinsteiger sind häufig Profis. Sie kennen ihren Wert, erwarten Gegenleistungen und sind teuer.

Blickt man auf die Entwicklung des Arbeitsmarktes in den nächsten Jahren, so ist mit sinkenden Arbeitslosenzahlen zu rechnen. Wie kann man in einer solchen Marktsituation gute Mitarbeiter für eine anspruchsvolle Tätigkeit gewinnen?

Expandierende Maklerfirmen werden auf Newcomer angewiesen sein, die ein hohes Engagement und verkäuferisches Geschick mitbringen. Sie gilt es für die Immobilienbranche fit zu machen.

Große Firmen können sich interne Ausbildungsseminare für ihre Mitarbeiter leisten. Mittlere und kleine Firmen hatten es da bislang viel schwerer. Doch jetzt gibt es ab August 2001 ein Ausbildungsangebot für Makler auf dem Markt, das jedem offen steht, der für sich oder seine Mitarbeiter qualifiziertes und umfassendes Wissen rund um die Maklertätigkeit erwerben will.

Lernen in der Praxis

Die Zielsetzung dieser Ausbildung zum Immobilien-Fachvermittler ist es, dass die Seminar-Teilnehmer „Schritt für Schritt“ lernen, alle Arbeiten der Immo-

bilien-Vermittlung als Kenner der Materie einzusetzen.

Die Ausbildung geht von der professionellen Akquisition mit einem kundensorientierten Marketing und einer verkaufstaktiven Organisation zum zielsicheren Verkauf. Das Ausbildungsprogramm ist in 5 Module (Lerneinheiten) à 2 Tage gegliedert, die aufeinander aufbauen.

Zwischen den Seminareinheiten werden Zeiträume von mehreren Wochen eingeplant, um das Erlernte in der Praxis zu vertiefen. Es werden auch Ausarbeitungen von den Teilnehmern erstellt, um eine Auseinandersetzung mit dem Erlernten zu gewährleisten.

- **So viel Theorie wie nötig, so viel Praxis wie möglich, ist die Devise.**
- Denn theoretisches Wissen kann man zur Not auch noch nachlesen.**
- Die praktische Umsetzung ist die Voraussetzung für den sichtbaren Erfolg.**

In den insgesamt 6 Monaten Ausbildung werden die Inhalte in den 10 Intensiv-Trainingstagen auf das Wesentliche und Erforderliche für die Arbeit in der Immobilienbranche komprimiert.

Am Ende nimmt jeder Teilnehmer kompaktes Praxiswissen mit auf den Weg, das ihm auch nach längerer Zeit bleibt und positiv auf seine zukünftige Erfolgsbilanz sich auswirken wird.

Hotline und Einzelberatung

Am Anfang jedes Ausbildungsprogramms findet ein Vorgespräch statt. In diesem Vorgespräch wird u.a. ausgelotet, was von der Ausbildung zum Immobilien-Fachvermittler erwartet wird. So können Firmen z. B. ihren Ausbildungsverantwortlichen zu diesem Vorgespräch schicken, um zu klären, was von dem Auszubildenden während und nach der Probezeit erwartet wird. Ein zweiter, wesentlicher Grundzug dieses Ausbildungsprogramms ist Praxisbezogenheit.

So viel Theorie wie nötig, so viel Praxis wie möglich, ist die Devise. Denn theoretisches Wissen kann man zur Not auch noch nachlesen. Die praktische Umset-

zung ist die Voraussetzung für den sichtbaren Erfolg.

Die Ausbildung zum Immobilien-Fachvermittler will auch dem Trend zum „Seminar-hopping“ entgegenwirken. Mal da ein Seminar, mal dort eins. Das ist nicht die optimale Lernbedingung. Die Inhalte von verschiedenen Seminaren unterschiedlicher Anbieter sind nicht aufeinander abgestimmt. Die Vermittlung erfolgt mit unterschiedlichen Konzepten und Zielsetzungen. Was von solchen sporadisch ausgewählten Seminarangeboten bleibt, verliert sich schnell, weil kein unmittelbarer Zusammenhang besteht.

Doch nur systematisch vermittelte, aufeinander aufbauende Lerninhalte werden auch behalten und haben einen bleibenden Nutzwert. Auf dieser Erkenntnis baut das neue Ausbildungskonzept auf. Inhaltlich werden nicht nur die traditionellen Aspekte des Immobilienhandels Akquisition und Verkauf thematisiert, sondern gleichermaßen Marketing und Organisation.

So können Teilnehmer der Seminare unter professioneller Anleitung Anzeigen verfassen und sich aktiv Gedanken machen, wie effektives Selbstmanagement die Verkaufsarbeit unterstützt.

Am Ende der Module steht eine Abschlussprüfung. Sie stellt sicher, dass den Teilnehmern nicht einfach nur Wissen vermittelt wird, sondern dass es sich um abrufbares Wissen handelt. Die Abschlussprüfung ist auch ein Garant für ein einheitlich hohes Ausbildungs-niveau, von dem auch Führungskräfte profitieren.

Als begleitende und unterstützende Maßnahme erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit, über eine Hotline und durch Einzelgespräche individuell gefördert zu werden. Das Ausbildungsprogramm zum Immobilien-Fachvermittler bietet innerbetriebliche Arbeitsentlastung in Sachen Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Der Innen- und Außendienst kann seine Zeit voll und ganz auf das Kerngeschäft konzentrieren.

Ganz persönlich gesprochen

Ich war jahrelang als Immobilienvermittler tätig. Trainer bin ich geworden, weil für mich während meiner vielfältigen Tätigkeiten in der Immobilienbranche der Bedarf an einer guten Ausbildung und Weiterbildung immer deutlicher geworden ist. Qualifizierter



Know-how-Transfer von geschulten Leuten aus der Praxis an Menschen, die in der Praxis stehen – diese „Vision“ möchte ich mit dem neuen Ausbildungsprogramm zum Immobilien-Fachvermittler verwirklichen. ◀



Detlev Schmidt

Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, geprüfter BDVT-Trainer und Vize-Präsident des BaTB (Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater). Seit mehr als 20 Jahren in unterschiedlichen Bereichen der Immobilienwirtschaft tätig. Schwerpunkte: Vertrieb von Wohnimmobilien, Ausbildung von Immobilienmaklern. Arbeitet seit 1996 als Trainer für Marketing- und Verkaufstraining für die Immobilienwirtschaft.

Kontakt zum Autor:
www.immotrain.de
oder per E-Mail:
detlev.schmidt@immotrain.de