



Landesverband Freier Immobilien-
und Wohnungsunternehmen
Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland



Landesverband Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland e.V.
Friedrich-Ebert-Anlage 56 60325 Frankfurt am Main

Friedrich-Ebert-Anlage 56
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069 768 039 10
Tel.: 069 768 039 11

E-Mail: info@bfw-hrs.de
www.bfw-hrs.de

29. März 2019

Halbtagsseminar

„Traumzielgruppe 50plus | Wie Sie Best Ager als Immobilienkunden gewinnen und begeistern!“

Sehr geehrte Damen und Herren,

der BFW Landesverband Freier Immobilien - und Wohnungsunternehmen
Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland lädt Sie zum Halbtagsseminar

„Traumzielgruppe 50plus | Wie Sie Best Ager als Immobilienkunden gewinnen und begeistern!“

ein.

Das Halbtagsseminar findet am

Dienstag, 28.05.2019
um 14:00 Uhr (Einlass ab 13:30 Uhr)
im Tagungsraum K im
Courtyard by Marriott Hotel, Ostring 9, 65205 Wiesbaden-Nordenstadt

statt.

Das Courtyard by Marriott befindet sich Wiesbadener Ortsteil Nordenstadt, unweit der A 66. Parkmöglichkeiten finden Sie vor Ort und rund außerhalb des Hotelgeländes kostenfrei. Bei Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln wählen Sie die Bushaltestelle Stollbergstr., diese ist zu Fuß zwei Minuten vom Hotel entfernt. Der Bahnhof Wiesbaden ist 9,5 km entfernt.

Bankverbindung:
COMMERZBANK AG Mainz
IBAN: DE 66 5504 0022 0223 4847 00
BIC: COBADEFF550
Steuernummer: GEM 26.9888
USt-IdNr.: DE301711114
Vorstand gem. § 26 BGB:
Sonja Steffen
Geschäftsführer: RA Gerald Lipka
Eingetragen im Vereinsregister
Mainz Nummer: VR 928

Inhalte

Die Kaufkraft der Generation Ü 50 ist enorm. Es ist sogar so, dass diese - auch „Best Ager“ genannte - Generation wohl die reichste Generation aller Zeiten ist. Dieses Potential gilt es zu nutzen! Doch wie kann man diese Generation erreichen und (für Ihre Immobilien) begeistern? Was können Sie tun, damit Ihnen dieser Markt zugänglich wird? Wenn auch Sie sich schon einmal Gedanken gemacht haben, wie Sie sich dieser selbstbewussten und kapitalkräftigen Generation am besten nähern, dann sind Sie in diesem Seminar goldrichtig!

Schwerpunkte des Seminars sind:

- Kaufkraft 50plus - Gigantisches Umsatzsteigerungspotenzial für Ihr Immobilien-Unternehmen. Kunden Ü 50 sind die reichste Generation aller Zeiten!
- Wie ticken Menschen im besten Alter – wie wollen sie wohnen, was schätzen sie an Immobilien?
- Lebenswelten und Lebensgefühl von Frauen 50+ vs. Männer 50+?
Kaufmotive, Einstellungen, Interessen, Sehnsüchte, Produkterwartungen, Preissensibilität.
- Wie muss das Wohnumfeld für 50plus geschaffen sein – Motive für einen Umzug?
- Welche Ausstattungsmerkmale begeistern Kunden 50plus?
- Was erwarten Best Ager von ihrem persönlichen Immobilienberater?
- Wie „knackt“ man sie als Immobilienkunden und wie gewinnt man sie als Weiterempfeher?

Wie kann ich meinen Kunden 50plus die Angst vor Veränderung / Umzug nehmen?
Optimale Kundenansprache – Unterschiede zwischen jungen und erfahrenen Kunden?
NO GO's & GO's in der Kommunikation.

Praxisbeispiele und Umsetzungsempfehlungen (Live-Sequenzen typischer Situationen).
Mehr geldwerte Infos finden Sie im Buch „Marktmacht 50plus – Wie Sie Best Ager als Kunden gewinnen und begeistern“ (3. Auflage, Springer Gabler) von Hans-Georg Pompe, das Sie beim Seminar kaufen können – u.a. mit einem Extra-Kapitel zur Immobilienbranche.

Referent



Hans-Georg Pompe wurde in Ettlingen bei Karlsruhe geboren und wohnt heute im badischen Bruchsal.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing war er 20 Jahre in leitenden Funktionen in Management, Marketing, PR und im Vertrieb renommierter Dienstleistungsunternehmen – u.a. als geschäftsführender Direktor und Leiter Marketing/PR tätig.

Seit 2004 ist Hans-Georg Pompe Unternehmer, Gründer und Geschäftsführer von POMPE MARKETING mit den Schwerpunkten

Vorträge & Keynotes, Inhouse-Trainings/Coachings, Interims-Management, Unternehmensberatung und Umsetzungsbegleitung in KMU.

Er ist zudem anerkannter Experte für emotionales Verkaufen mit der Spezialität der Best Ager, der Generation 50+.

Teilnehmerkreis

Das Seminar können sie als BFW Mitglied zu einem Preis von 425.- € buchen. BPS Mitglieder zahlen 455.- Euro, sonstige Teilnehmer 495.- €.

Das Seminar richtet sich an Bauträger, Projektentwickler, Projekt- und Bauleiter von Bauträgern und Auftragnehmern, Immobilienunternehmer, Architekten und Bauingenieure sowie Unternehmensjuristen.

In den Seminargebühren sind Begrüßungsimbiss, Tagungsgetränke und Tagungsunterlagen enthalten. Die Tagungsunterlagen erhalten Sie in der Regel unmittelbar vor der Veranstaltung per E-Mail.

Bitte melden sich kurzfristig mit dem beigefügten Anmeldeformular an. Die Anmeldung erfolgt verbindlich. **Anmeldeschluss ist der 26.04.2019.** Stornierungen der Anmeldung vor Ablauf der Anmeldefrist sind gegen Zahlung einer pauschalen Bearbeitungsgebühr von 25 € zuzüglich Mehrwertsteuer möglich. Stornierungen nach Ablauf des Anmeldeschluss lösen die vollen Seminargebühren aus. Im Verhinderungsfall kann ein Ersatzteilnehmer gestellt werden.

Die Mindestteilnehmerzahl liegt bei 5 Teilnehmern. Bei Nichterreichen der Mindestteilnehmerzahl behält sich der BFW Landesverband die Absage des Seminars vor.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Mit freundlichen Grüßen
BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland



RA Gerald Lipka
- Geschäftsführer -

Rückantwort: Fax: 069 / 768 039 11 oder
E-Mail: info@bfw-hrs.de

ANMELDUNG

„TRAUMZIELGRUPPE 50PLUS | WIE SIE BEST AGER ALS IMMOBILIENKUNDEN GEWINNEN UND BEGEISTERN!“

Für das Seminar am Dienstag, **28.05.2019** im Tagungsraum K des **Courtyard by Marriott Hotel, Ostring 9, 65205 Wiesbaden-Nordenstadt** melden wir folgende Teilnehmer verbindlich an:

.....
(Vor- und Zuname)

.....
(Vor- und Zuname)

BFW-Mitglied
425.- €

BPS-Mitglied
455.- €

sonstige Teilnehmer
495.- €

Bitte Mail-Adresse für Versand des Skripts

.....

....., den

.....
Absender (Stempel / Unterschrift)

Ihre Daten werden gespeichert zum Zweck der Abrechnung dieser Veranstaltung und um Sie auch künftig über Veranstaltungen und Aktivitäten des BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland informieren zu können. Sie können die Speicherung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Wenden Sie sich an die E-Mail-Adresse des BFW: info@bfw-hrs.de. Unter www.bfw-hrs.de/datenschutz finden Sie die gesamte Datenschutzerklärung. Mit der Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass Fotos von der Veranstaltung im Rahmen unserer Presse- und Öffentlichkeitsarbeit verwendet werden dürfen. Der Referent / die Referentin wird über die Teilnehmer der Veranstaltung informiert und erhält Ihre persönlichen Anmeldedaten. Sie können der Weitergabe Ihrer Daten an den Referenten vor Beginn des Seminars ebenfalls unter der oben angegebenen E-Mail-Adresse widersprechen.