

Herbert Kriechbaumer

Psychologie der Immobilien-Vermarktung

*Die wichtigsten Erkenntnisse aus NLP,
Gehirnforschung, Kommunikation,
Verkaufs- und Werbepsychologie*



INDEX Unternehmensberatung®

Herbert Kriechbaumer

Psychologie der Immobilien-Vermarktung



Zum Autor:

Herbert Kriechbaumer ist Diplom-Immobilienwirt (IMI) sowie Fachwirt der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK).

Die Presse schreibt: Herbert Kriechbaumer gehört mit zu den Erfolgreichsten seiner Branche. Er gilt seit vielen Jahren als Spezialist für den Verkauf von Anlageobjekten und Grundstücken.

Zum Buch

Das Buch „Psychologie der Immobilien-Vermarktung“ zeigt, wie Sie Ihr Verkaufstalent optimieren, Ihre Marketingmaßnahmen kundenorientiert ausrichten und so Ihren Umsatz vervielfachen werden

Dieses Buch bietet Ihnen die wichtigsten Erkenntnisse der Gehirnforschung, der Kommunikation, der Verkaufs- und Werbepsychologie und insbesondere des NLP (Neurolinguistischen Programmierens): Das Buch zeigt ausführlich die Zusammenhänge zwischen diesen Bereichen und dem erfolgreichen Immobilienverkauf.

Dabei handelt es sich auch um ein Lehr- und Übungsbuch. Es zeigt die erfolgreichen NLP-Kommunikationstechniken, die Sie sich unmittelbar aneignen und sofort in die tägliche Verkaufspraxis umsetzen können.

Es zeigt das 1x1 der Werbung und wie Sie Ihre Immobilienwerbung und Ihr Immobilienmarketing gestalten, dass Sie damit „jeden“ Kunden erreichen und Kaufinteresse wecken.

Sie erfahren wie Sie Wünsche, Ziele und Bedürfnisse wecken und vorallem erfüllen.

2. überarbeitete Auflage 2010



ISBN 978-3-9807518-0-3

