JBC
Janis Bailitis Consulting

Janis Bailitis
Tel.: +49 30 6283325
Email: j.bailitis@jb-c.de
Internet: www.jb-c.de

# 1.1 Erfolgreiche Vermietungsgespräche

Erfolgreiche Vermietungsgespräche setzen drei Fähigkeiten voraus: Erstens muss der Vermieter alle Aspekte der Angebote seines Unternehmens, und nicht nur die einer Wohnung, genau kennen. Zweitens sollte er in der Lage sein, die persönlichen Bedürfnisse eines Wohnungsinteressenten genau erkunden zu können. Schließlich benötigt er die Fähigkeit, das Gespräch mit dem Interessenten so zu führen, dass eine möglichst große Übereinstimmung zwischen diesen beiden Seiten entstehen kann.

Schwerpunkte des Trainings sind daher unter anderem die Vergegenwärtigung der Vorteile der angebotenen Wohnungen und des Wohnungsunternehmens sowie Möglichkeiten zur Erkundung von Bedürfnissen des Wohnungsinteressenten. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen werden dann geeignete Gesprächs- und Verhandlungsmöglichkeiten des Vermieters mit dem Interessenten entwickelt.

In einem vertraulichen Zusammenhang bietet das Seminar den Teilnehmern die Möglichkeit, ihr bisheriges kommunikatives Verhalten in Vermietungsgesprächen gemeinsam mit anderen Teilnehmern zu reflektieren und weiterzuentwickeln.

**Einführung**

- Kennenlernen der Teilnehmer
- Bisherige Erfahrungen der Teilnehmer mit Vermietungsgesprächen
- Klärung der Erwartungen der Teilnehmer

**Wahrnehmung und Vorstellungen**

- Zusammenhang von Wahrnehmung und Vorstellungen
- Einfluss von Vorstellungen auf das Verhalten

**Kommunikation**

- Grundlagen der Kommunikation
- Kommunikationsmodelle
- Hörgewohnheiten und Hörfallen

**Angebote des Wohnungsunternehmens und Bedürfnisse des Interessenten**

- Angebote des Wohnungsunternehmens
- Allgemeine Vorteile des Unternehmens und der Wohnungen
- Bedürfnisse der Mietinteressenten
- Von allgemeinen Vorteilen zum persönlichen Nutzen des Mietinteressenten

**Gesprächsführung allgemein**

- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsklima
- Gesprächsführung durch Fragen
- Vorstellungen des Gesprächspartners durch aktives Zuhören ergründen
- Anschauliche Darstellung
- Themenwechsel einleiten
- Umgang mit Negativem

**Vermietungsgespräche**

- Vermietungsangebot und Mieternutzen
- Erkundung von Interessentenbedürfnissen
- Nutzenargumentation
- Behandlung von Vorwänden und Einwänden
- Führung von Vermietungsgesprächen

**Abschluss des Mietvertrages**

- Die Bedeutung des Mietvertragsabschlusses
- Erkennen positiver Signale des Mietinteressenten
- Prüfung der Abschlussbereitschaft
- Einleitung des Mietvertragsabschlusses
- Führung von Abschlussgesprächen
- Sicherung des zukünftigen Mietverhältnisses

**Trainingsabschluss**

- Ergebnisschwerpunkte und Ziele für die Führung von Vermietungsgesprächen
- Sicherstellung des Seminartransfers
- Teilnehmerfeedback

**Zielgruppe**

- Mitarbeiter und Führungskräfte im Vermietungsbereich

**Empfohlene Dauer**

- 1 Tag

**Empfohlene Teilnehmerzahl**

- 8 bis 15 Personen