

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	7
2. Akquise mit der Tippgebergemeinschaft	11
3. Tippgeberpflege und Auswertung	35
4. Bewährte und neue Marketingwerkzeuge optimal kombiniert	42
5. Werbemittel wirkungsvoll gestalten	59
6. Akquisemarketing im Internet	63
7. Akquisemarketing in verschiedenen Marktsituationen	70
8. Akquiseansätze im sekundären Immobilienmarkt	78
9. Die richtige Einstellung zum Einkauf	82
10. Erstkontakt mit dem Verkäufer: Mit Wahrheit zum persönlichen Termin	90
11. Der Orientierungstermin	95
12. Wege der Marktwertermittlung	100
13. Den Marktwert verkaufen	104
14. Die eigene Dienstleistung verkaufen	108
15. Vom Einkauf zum Verkauf: Immobilie vorbereiten	116
16. Kommunikationsstrategien	123
17. Die Königsdisziplin Eigenmotivation	130
18. Die Meinung der Autorin	136
19. Fazit	139
Anhang: Checklisten, Muster, Literaturhinweise, Anzeigenmuster	142
Stichwortregister	159