

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Akquise mit der Tippgebergemeinschaft	7
3	Tippgeberpflege und Auswertung	31
4	Bewährte und neue Marketingwerkzeuge optimal kombiniert	39
5	Werbemittel wirkungsvoll gestalten	55
6	Akquisemarketing im Internet	65
7	Akquisemarketing in verschiedenen Marktsituationen	73
8	Kreativität ist Trumpf – Akquisechancen im Rahmen neuer gesetzlicher Anforderungen	81
9	Größere Erfolgschancen mit der Akquise von ImmobilienSpezialitäten	87
10	Akquise-Ansätze im sekundären Immobilienmarkt	93
11	Richtige Einstellung zum Einkauf	97
12	Erstkontakt mit dem Verkäufer: Mit Wahrheit zum persönlichen Termin	105
13	Orientierungstermin	111
14	Wege der Marktwertermittlung	117
15	Den Marktwert verkaufen	123
16	Die eigene Dienstleistung verkaufen	129
17	Vom Einkauf zum Verkauf: Immobilie vorbereiten	137
18	Kommunikationsstrategien	145

19 Königsdisziplin Eigenmotivation	153
20 Die Meinung der Autorin	161
21 Fazit	165
22 Anhang	169