

# Was bedeutet professionelles Coaching?

**Können Sie sich einen Fluglehrer vorstellen, der selbst nicht fliegen kann? Das wäre nicht nur eine „Lachnummer“, sondern der Tod!**

Immobilienverkäufer können ein Lied davon singen. Wenn ein Trainer in der Praxis noch nie verkauft hat, so kann der „Funke nicht überspringen“, weil das Gesagte meist in die Praxis nicht umzusetzen ist. Dann war das Seminar nicht mal das Geld wert!

Selbst nach praxisnahen Profi-Verkaufs-Seminaren traut sich der eine oder andere Teilnehmer nicht, etwas mehr auszuprobieren - und so bleibt vieles beim alten. Es sei denn, man setzt diese Ideen vom Profi-Seminar in die Praxis gemeinsam um. Mit einem ganz privaten Coach.

Hans J. Gärtner hatte schon vor mehr als 20 Jahren in der Praxis Immobilien mit verkauft. Da er jedoch nicht überall zur gleichen Zeit sein konnte, entstanden die Immobilien-Profi-Videos. Nicht als Seminar-Ersatz, wie es viele Makler sahen, die das Geld für ein Profi-Seminar sparen wollten -sondern als „Nachsorge“ nach den Original Gärtner Immobilien-Profi-Seminaren. Hier konnte man sehen – und nicht lesen – wie perfekt seine Strategie des Verkaufs und des Einkaufs in der Praxis funktioniert.

Da Herr Gärtner selbst mit Verkäufern zusammen Immobilien aktiv in der Praxis verkauft, wollte er diese Spezialität weiter auszubauen und zu vitalisieren.

So hilft der Coach dem Teilnehmer nach den Seminaren, sodass sich die volle Wirkung auf den Verkaufserfolg niederschlägt.

Zunächst ist die persönliche Vertrauensbasis vom Coach zum Immobilien -Verkäufer notwendig. Das wird dadurch ganz schnell erreicht, dass der Coach als Grundvoraussetzung selbst Trainer ist – und selbstverständlich selber die Immobilie mit verkaufen muss. Sonst kann man das Ganze vergessen!

Wie läuft nun ein professionelles Coaching ab?

Erste Voraussetzung ist, dass der zu coachende Makler/Bauträgerverkäufer die Gärtner-Strategie im Seminar erlernt hat. Dann erleichtert das Prinzip unter vier Augen die Umstellung von eventuell eingefahrenen Vorgehensweisen, die durch erfolgreichere Alternativen ersetzt werden können.

Die Basis des Mehrerfolges nach dem Coaching bringt erst das Begreifen, dass der „Profi-Makler“ eine Selbstverständlichkeit sein muss. Sich von Gelegenheitsmaklern zu unterscheiden, hat für zukünftige Profis oberste Priorität!

Ob es Terminvereinbarungen sind, Trennen von echten Käufern und „Sehleuten“, Organisationsverbesserungen, Profi-Arbeitsterminen, Werbung, Einkaufs- und Verkaufsverhandlungen hin bis zum Notartermin mit voller Provision – der Trainer ist als Coach in seinem Element. Macht vor und setzt sich für Sie ein. Warum? Weil ein richtiger Immobilien-Profi zu sein einen Riesenspaß macht! Anderen Profis zu helfen und echten Käufern endlich zu ihrem neuen Zuhause zu verhelfen, ist nicht nur ein Job, um Geld zu verdienen, sondern eine Einstellung. Es ist unser Leben!

So kann durchaus der erste Termin am frühen Morgen genauso erfolgreich absolviert werden wie der letzte am Abend.

Diese Gemeinsamkeit, das Zusammenwachsen von Coach und Immobilien-Verkäufer ist die Garantie für eine Stabilisierung in die richtige Richtung.

Verkaufserfolge, die direkt oder nach dem Coaching erzielt werden, stärken die Motivation ungemein und halten lange vor.

Besonders zu bemerken ist, dass der Coach die Ressourcen eines Verkäufers schnell erkennt und direkt üben und somit fördern kann. Eine größere Abschluß-Sicherheit ist die Folge!

Aber nicht nur neue Verkäufer schätzen das personal-coaching. Sehr häufig wollen fachlich excellent ausgebildete Verkäufer endlich „die Kraft des Motors auf die Straße“ bringen.

In anderen Fällen kann es auch Basis-Arbeit bedeuten, indem man nur professionelle Inhalte zum erfolgreichen Immobilienvertrieb vermittelt.

Wichtig für alle Interessierten ist, dass immer nur ganz persönlich, maßgeschneidert auf die aktuelle Situation und im realen Umfeld die Gärtner-Strategie vom Coach live vorgeführt wird.

Ob Sie neu im Immobilienvertrieb sind oder es haben sich mit der Zeit bei Ihnen Dinge eingeschlichen, die Sie abstellen möchten – oder Sie möchten Ihre Abschlußstärke verbessern oder einfach nur Ihre persönliche „Notartermin-Anzahl“ vergrößern - welche Vorteile ziehen Sie aus einem Profi-Coaching?

- + Sofortige Erfolge und „Aha-Erlebnisse“ durch gemeinsames Umsetzen
- + Motivations - „push“
- + Schwerpunktbezogenes Training nur für Ihre Persönlichkeit
- + Aktive Unterstützung oder Hilfestellung durch Praxis-Trainer in Form von Vorleben bei Bedarf.
- + Umsetzen des Sinns der Gärtner-Strategie als Instrument des professionellen Immobilienvertriebs
- + Erhöhung Ihrer „Umschlagsgeschwindigkeit“
- + Hilfestellung bei konkreten, aktuellen Projekten direkt an der Verkaufsfrent

Und was kostet ein solches Coaching?

Ganz einfach. Etwa 10 % von dem, was es Sie kostet, wenn Sie es nicht machen!

Rufen Sie uns an – Sie werden überrascht sein!

**Ich freue mich darauf, Ihren Erfolg mit Ihnen gemeinsam zu steigern!**

**Ihr Hans J. Gärtner !**