



**EBZ**  
Akademie

**KNPP**   
Mediationsakademie

# IMMOBILIENMEDIATOR (EBZ)

START: 2025 IN FRANKFURT

**Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**

Springorumallee 20 • 44795 Bochum • Tel. 0234 9447-575 • Fax 0234 9447-599 • [www.ebz-akademie.de](http://www.ebz-akademie.de)

Es ist den Lehrgangsteilnehmern oder Dritten nicht gestattet, die Skripte oder sonstiges Unterrichtsmaterial zu vervielfältigen, zu verleihen oder zu veräußern.

## Inhalt

1	Qualitätsstandards.....	1
2	Die Ausbildung Immobilienmediator/in .....	1
3	Lehrgangsinhalte – praxisorientiert.....	2
4	Zielgruppe .....	9
5	Trainer/innen.....	9
6	Termine (Wochentage: Donnerstag und Freitag) (BB/ CT).....	10
6	Institutsinterne Abschlussprüfung (CK) .....	11
7	Kosten.....	11
8	Anmeldung und Information .....	12

## 1 Qualitätsstandards

### Zertifizierung nach DIN ISO 21001

Die Stiftung EBZ inkl. der EBZ Akademie und die zu ihr gehörende EBZ Business School ist nach DIN ISO 21001 durch die DQS zertifiziert. Diese anspruchsvolle internationale Norm ist ein Qualitätsstandard für Bildungseinrichtungen und beschreibt deren Kompetenz in der Durchführung von Bildungsmaßnahmen. Gleichzeitig stellt diese Norm auch ein Qualitätsmanagementsystem dar.



Die Zertifizierung erstreckt sich auf das EBZ Berufskolleg, die EBZ Akademie sowie die EBZ Business School und damit ausnahmslos auf alle Bildungsangebote des Hauses.

## 2 Die Ausbildung Immobilienmediator/in (EBZ)

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft steht am Kreuzungspunkt vielfältiger Interessen: Akteur/-innen, wie Wohnungsunternehmen, Kommunen, Mieter/-innen, private Eigentümer/-innen, Anleger/-innen, Gewerbe, Planungsbüros und Bauausführende müssen in Einklang gebracht werden.

### Was leisten Immobilienmediatoren und Immobilienmediatorinnen?

Immobilienmediatoren/innen sind in der Lage, unterschiedliche Standpunkte von Akteur/-innen zusammenzuführen und tragfähige Lösungen zu vereinbaren. Als Vermittler/-innen sind sie geschult im Umgang mit eskalierten oder scheinbar ausweglosen Situationen. Sie können „heikle“ und schwierige Gespräche, zum Beispiel zwischen Mieter/-innen oder Eigentümer/-innen in ein ruhiges, konstruktives Fahrwasser manövrieren und so verhindern, dass diese „aus dem Ruder“ laufen.

Nachbarschaftsstreitigkeiten, Auseinandersetzungen zwischen Mieter/-innen und Vermieter/-innen oder Unstimmigkeiten am Bau, als Immobilienmediator/-in behalten Sie den Überblick und finden konstruktive Lösungen.

**Dieser Kurs ist konkret auf die Fragestellungen der Wohnungswirtschaft ausgerichtet und orientiert sich an Ihren Bedürfnissen.**

Mit unserer praxisnahen Qualifizierung zum Immobilienmediator/in geben wir Ihnen und Ihrer Organisation ein effektives Konfliktprävention -und lösung an die Hand.

Setzen Sie mediative Schlüsselkompetenzen vielfältig ein

Die Ausbildung bereitet die Teilnehmenden weit mehr als „nur“ auf die Tätigkeit als Mediatorin oder Mediator vor. Die erlernten „mediativen“ Fertigkeiten können im beruflichen Alltag vielfältig eingesetzt werden.

Gerade auch jenseits der klassischen „neutralen, allparteilichen“ Rolle zum Beispiel als Mietbetreuer, Quartiersmanager, Projektleiter von Sanierungsvorhaben oder Führungskraft. Sie geben Sicherheit, auch in anspruchsvollen Situationen „einen kühlen Kopf“ zu behalten und diese kooperativ aufzulösen.

### **3 Lehrgangsinhalte – praxisorientiert**

Bei der Konzeption der Ausbildung haben wir uns von einer zentralen Zielfrage leiten lassen: Inwieweit helfen die vermittelte Haltung, die erlernten Kompetenzen und Fähigkeiten, um im beruflichen Alltag erfolgreich in Konflikten vermitteln zu können.

#### **Wie arbeiten wir in der Ausbildung?**

Die Arbeit als Immobilienmediatorin und Immobilienmediator ist einerseits Technik, Methodik und Gesprächsstruktur. Gleichzeitig erfordert sie eine allparteiliche Haltung gegenüber den

Konfliktparteien. Und ein Konfliktverständnis das nicht nach Ursachen und „Schuldigen“ sucht, sondern nach hilfreichen Potentialen und Entwicklungsmöglichkeiten. Um diese „innere“ Haltung zu entwickeln und zu stärken, achten wir auf eine inspirierende Lernatmosphäre, die geprägt ist von:

- Gleichgewicht zwischen tieferem Verstehen und Lernen durch aktives Üben.
- Laboratmosphäre, das heißt „Input“ und Wissen als Fundament. Und Ausprobieren, üben, unterschiedliche Wege beleuchten, um so für die Praxis gewappnet zu sein.
- Reflexion im Sinne von „Was funktioniert am besten?“ „Warum?“ „Was ist hilfreich?“
- Gesunder Balance aus Trainingsstruktur und Freiraum, um seinen eigenen Stil zu entwickeln.
- Lernen und Feedback auf Augenhöhe, freundlich, neugierig und wertschätzend.
- Praxis- und Transferorientierung

## **Integriertes, individuelles Lernen**

Uns ist wichtig, dass alle Teilnehmenden ihre eigenen Stärken als Mediatorin und Mediator nutzen können und so ihren eigenen „Stil“ entwickeln. Um dies zu erreichen, setzen wir in der Ausbildung auf individuelles integriertes und verzahntes Lernen:

- Innerhalb jedes Moduls werden individuelle Stärken und Lernerfolge reflektiert
- Reflexion, wie das Erlernte auf die eigene berufliche Rolle übertragen werden kann auch in Abwandlung jenseits der „reinen Lehre“ z.B. in der Rolle Vertreter des Unternehmens gegenüber Mietern.
- Darauf basierend werden individuelle Lernziele und Aufgaben für die Zeit zwischen den Modulen formuliert (Selbstlernphase).
- Außerdem setzen wir zielgerichtet und wo sinnvoll unterschiedliche Medien zur Vertiefung und Nachbearbeitung ein:
- Dokumentation der einzelnen Module (Fotodokumentation, Audiodokumentation durch Trainer oder nach Rücksprache auch der Teilnehmer)

Unsere Lernformate haben wir auf eine berufsbegleitende Ausbildung ausgelegt. Das integrierte, praxisnahe Konzept soll ein Lernen „nebenbei“, dennoch mit Tiefgang und Freude ermöglichen.

## **Wie läuft die Ausbildung ab?**

Die Ausbildung ist modular aufgebaut. Die einzelnen Module greifen einen Schwerpunkt auf und nehmen diesen vertieft in den Blick. Ansonsten greifen alle Ausbildungsinhalte ineinander.

Das Ausbildungskonzept gleicht einem Hausbau, wo die Wände „Schritt für Schritt“ parallel hochgezogen werden. Alles hängt mit allem zusammen und wird ganzheitlich betrachtet. So werden Themen punktuell auch aus anderen Modulen aufgegriffen.

Schon in den Grundlagenmodulen werden die Inhalte anhand von praxisnahen Fallbeispielen erarbeitet, angewendet und geübt. So wird der Praxistransfer unterstützt.

In den Grundlagenmodulen erwerben die Teilnehmenden Grundlegendes zu Haltung und Rolle, Prozess und Methodik sowie Technik der Mediation.

In den Aufbaumodulen werden diese Fähigkeiten vertieft und fokussiert.

### Optimal „verzahnt“: Begleitung in der praktischen Umsetzung

Schon während der Ausbildung legen wir großen Wert auf die „Verzahnung“ des Erlernten mit der unmittelbaren Anwendung in der beruflichen Praxis. Gleiches gilt auch nach Abschluss der Ausbildung:

Modul		Umfang
<b>Modul 1</b>	Grundlagen und Anwendungsfälle der Mediation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	2 Tage
<b>Modul 2</b>	Rolle und Kompetenzen von Immobilienmediatoren	2 Tage.
<b>Modul 3</b>	Methodenkoffer und Fragetechniken zur Konfliktlösungen	2 Tage.
<b>Modul 4</b>	Konflikte zwischen Wohnungsunternehmen und Mietern. Rolle des Wohnungsunternehmens bei Nachbarschaftskonflikten	2 Tage.
<b>Modul 5</b>	Quartier und Wohnumfeld sowie Bürgerbeteiligung sowie Zusammenarbeit zwischen Wohnungsunternehmen und Politik	2 Tage
		<b>10 Tage</b>
<b>Abschlussprüfung</b>	<b>Vorstellung Projektarbeit</b> <b>Abschluss: Immobilienmediator/in (EBZ)</b>	<b>1 Tag (online)</b>

**Die Ausbildung im Detail:**

<b>Modul</b>	<b>Ziele und Inhalte</b>
<p>Modul 1</p> <p><b>Grundlagen und Anwendungsfälle der Mediation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft</b></p> <p><b>Ziel: Überblick, Schaffen eines „Lernlabors“/ „Werkstatt“ in einer guten, motivierenden Gruppenatmosphäre</b></p>	<p>In Modul 1 erhalten die Teilnehmenden einen Überblick über die Grundlagen der Mediation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Dazu erhalten sie erste konkrete Methoden an die Hand, die unmittelbar in der Praxis angewendet werden können. Anhand erster Beispielfälle z.B. aus dem Mieterumfeld werden diese geübt.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Arbeitsweise in der Ausbildung, Ausbildungsplan, Methoden der kollegialen Beratung/Intervision</li> <li>▪ Grundlagen der Mediation, Selbstverständnis und Verantwortungen, Kompetenzfelder sowie Abgrenzungen z.B. zu Therapie oder Alltagsgesprächen</li> <li>▪ Systemische denken und handeln in der Mediation</li> <li>▪ Selbstverständnis als Mediator</li> <li>▪ Überblick über die verschiedenen Methoden und Kommunikations- und Arbeitstechniken sowie erste Anwendung an Praxisfällen aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft</li> <li>▪ Überblick über Prinzipien, Verfahrensablauf und Phasen der Mediation</li> <li>▪ Abgrenzung der Mediation zum streitigen Verfahren und zu anderen alternativen Konfliktbeilegungsverfahren</li> <li>▪ Überblick über Fallgruppen und Anwendungsfelder</li> <li>▪ Rechtliche Aspekte</li> </ul> <p><b>Individueller Anwendungs- und Praxistransfer (integriertes Lernen)</b></p>
<p>Modul 2</p> <p><b>Rolle und Kompetenzen von Immobilienmediatoren</b></p> <p><b>Ziel: Fähigkeit, eine gute Arbeits- und Vertrauensbasis zu den Konfliktpartner aufbauen</b></p>	<p>In diesem Modul lernen die Teilnehmenden, wie sie als MediatorIn eine gute, vertrauensvolle Beziehung zu den Konfliktpartnern aufbauen können. Und wie der Spagat zwischen allparteilicher Vermittlung und Vertretung z.B. des eigenen Wohnungsunternehmens gelingen kann.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aufgabe und Selbstverständnis, innere Haltung, innere Einstellung, Werte und Rolle als Mediator</li> <li>▪ Selbstreflexion als Mediator von Rollen, Beziehungen und Konfliktverhalten</li> <li>▪ Allparteilichkeit, Neutralität und professionelle Distanz zu den Medianden und zum Konflikt</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Selbstreflexion (z. B. Bewusstheit über die eigenen Grenzen aufgrund der beruflichen Prägung und Sozialisation)</li> <li>▪ Erkennen der eigenen Potentiale als Mediator und Entwicklung</li> <li>▪ Aufbau einer tragfähigen Beziehung</li> <li>▪ Konflikttheorie (Konfliktfaktoren, Konfliktdynamik und Konfliktanalyse; Eskalationsstufen; Konflikttypen)</li> <li>▪ Erkennen von Konfliktdynamiken</li> <li>▪ Fremdwahrnehmung z.B. als Vertreter eines Wohnungsunternehmens</li> <li>▪ Umgang mit eigenen Emotionen, Nähe und Distanz, Empathie, professionellen Abstand z.B. bei aufgebrachten Mietern</li> <li>▪ Macht und Fairness in der Mediation</li> <li>▪ Rechtliche Aspekte</li> </ul> <p><b>Individueller Anwendungs- und Praxistransfer (integriertes Lernen)</b></p>
<p>Modul 3</p> <p><b>Methodenkoffer und Fragetechniken zur Konfliktlösungen</b></p> <p><b>Ziel: Die Konfliktbeteiligten durch Fragen und Zuhören helfen, neue Lösungsansätze zu entwickeln.</b></p>	<p>Mediation funktioniert nicht „per Order di Mufti“. In Modul 3 lernen die Teilnehmenden, wie sie mit „richtigen“ Fragen und gutem Zuhören Vertrauen aufbauen und die Konfliktpartner wirklich verstehen können. Sie üben, Klärungsgespräche zu strukturieren, Lösungen, statt Probleme in den Mittelpunkt zu stellen und die „wahren“ Anliegen der Beteiligten herauszuarbeiten.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen Kommunikationstechniken</li> <li>▪ Ebenen des aktiven Zuhörens als Grundlage für Verstehen</li> <li>▪ Überblick über grundlegende Fragetechniken in der Mediation</li> <li>▪ Mit Fragen Problem- und Handlungsbewusstsein schaffen</li> <li>▪ Fragen zum Erkennen und Aktivieren von Ressourcen und Potentialen</li> <li>▪ Fragen zur Erweiterung von Perspektiven und Wahrnehmungen</li> <li>▪ Lösungsfokussierte Fragen</li> <li>▪ Fragen des Klienten weiterentwickeln und nutzen</li> <li>▪ Arbeit mit Hypothesen</li> <li>▪ Weitere Techniken wie Verbalisieren, Reframing, verbale und nonverbale Kommunikation, Techniken zur Entwicklung und Bewertung von Lösungen</li> <li>▪ Visualisierungs- und Moderationstechniken</li> </ul>

	<p><b>Individueller Anwendungs- und Praxistransfer (integriertes Lernen)</b></p>
<p>Modul 4</p> <p><b>Konflikte zwischen Wohnungsunternehmen und Mietern. Rolle des Wohnungsunternehmens bei Nachbarschaftskonflikten</b></p> <p><b>Ziel: Konflikte zwischen WU und Mietern partnerschaftlich und wirtschaftlich lösen</b></p>	<p>In Modul 4 lernen die Teilnehmenden, wie sie als MediatorIn in Konflikten zwischen Wohnungsunternehmen (WU) und Mietern vermitteln können. Und wie es gelingen kann, rechtsnahe Konflikte, wie z.B. um Mietzahlungen, dennoch kooperativ und interessensgerecht zu lösen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anwendungsbeispiele (z.B. Mieterhöhungen nach Modernisierung bei niedrigen Ausgangsmieten, Schimmelbildung, Mietzahlungen usw.)</li> <li>▪ Besonderheiten diese Konfliktfeldes</li> <li>▪ Umgang mit rechtlichen Fragestellungen</li> <li>▪ Die Bearbeitung von vermeintlichen „Tatsachen-Fragen“ (z.B. Schimmel, Nebenkosten usw.)</li> <li>▪ Umgang mit schwierigen Situationen (z. B. Blockaden, Widerstände, Eskalationen, Machtungleichgewichte)</li> <li>▪ Vor- und Nachbereitung von Mediationsverfahren</li> <li>▪ Dokumentation/Protokollführung</li> <li>▪ Verhandlungstechniken und -kompetenzen (Verhandlungsanalyse, Verhandlungstechniken und Verhandlungsmanagement)</li> <li>▪ Rechtliche Aspekte wie Mitwirkung externer Berater in der Mediation, Abschlussvereinbarung, Rolle der Anwälte</li> </ul> <p><b>Praxistransfer und individueller Lernumsetzung (integriertes Lernen)</b></p>
<p>Modul 5</p> <p><b>Quartier und Wohnumfeld sowie Bürgerbeteiligung sowie Zusammenarbeit zwischen Wohnungsunternehmen und Politik</b></p> <p><b>Ziel: Gutes Miteinander im Quartier: Mediation im Gemeinwesen; Kooperative Zusammenarbeit zwischen Wohnungsunternehmen, Verwaltung und Politik</b></p>	<p>In Modul 5 lernen Sie, welchen wertvollen Beitrag die Mediation und Quartiersmediator/innen für das Quartiersmanagement leisten können. Und wie das Zusammenspiel mit ehrenamtlichen Akteuren vor Ort kooperativ ausgestaltet werden kann.</p> <p>Dabei geht es einerseits um die Beteiligung der Öffentlichkeit aber auch um Zielkonflikte bei Entmietung, Modernisierung und Sanierung,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Akteursmanagement</li> <li>▪ Mediation von Interessens- und Zielkonflikten der Akteure im Stadtteil und Quartier</li> <li>▪ Moderation von Stadtteilkonferenzen</li> <li>▪ Beteiligung und Partizipation</li> <li>▪ Akzeptanzmanagement, Bürgerbeteiligung</li> <li>▪ Moderationskonzept bei Beteiligung</li> <li>▪ Rolle von Wohnungsunternehmen</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Moderation von Mietversammlungen</li> <li>▪ Teammediation, Mehrparteienmediation</li> </ul> <p>Außerdem befasst sich Modul mit Spannungsverhältnis zwischen Kommune und dem Wohnungsunternehmen. Denn nicht nur kommunale Wohnungsunternehmen stehen im Mittelpunkt der öffentlichen Wahrnehmung.</p> <p><b>Individueller Anwendungs- und Praxistransfer (integriertes Lernen)</b></p>
<b>Abschlussprüfung</b>	Die Abschlussprüfung umfasst die Erarbeitung und Vorstellung eines Praxisprojekts.

### Wir stehen Ihnen in der Umsetzung „zur Seite“

Wir begleiten die Teilnehmenden auch im Nachgang mit attraktiven Formaten, kollegialen Austausch, interessanten Fachthemen sowohl in Präsenzveranstaltungen als auch in praktischen Online-Formaten. Sei es bei Fragen zu konkreten Fällen, dem Austausch und Vernetzung mit „Gleichgesinnten“ oder in der persönlichen oder fachlichen Weiterentwicklung.

Der „Arbeitskreis Mediation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft“ bildet dabei als Treffpunkt und Netzwerktreffen ein wichtiges Herzstück.

Dazu gehören:

<b>Laufende Supervision und kollegiale Beratung</b>	Supervision Kollegiale Beratung in Fachkreisen
<b>Fortbildung im Anschluss jährlich</b>	Interessante Fachthemen, die darauf aufbauen wie z.B. WEG, Großgruppen, Moderation, Führung, interkulturelle Kompetenz, Beschwerdemanagement, dienstleistungsorientierte Kommunikation, Trainingstag
<b>Arbeitskreis Wohnungs- und Immobilienwirtschaft</b>	Kollegiale Fallbesprechung anhand konkreter Fälle, Kamingespräche mit Mehrwert, Praxisbeispiele, in gastgebenden Unternehmen, interaktive Themen

## 4 Zielgruppe

Die Ausbildung greift durchweg Fragestellung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft auf – praxisnah und umsetzungsorientiert. Sie gibt Antworten, Methoden und Tools für den beruflichen Alltag an die Hand und richtet sich speziell an:

- Führungskräfte und Personalverantwortliche aus der Wohnungswirtschaft
- Projektleiter/innen aus den Fachabteilungen
- Mitarbeiter/innen in der Bestandsbewirtschaftung und Vermietung
- Quartiers- und Sozialberater/innen

## 5 Trainer/innen

Durch die Ausbildung führt ein interdisziplinäres Ausbildungsteam mit ausgewiesener Expertise aus der Mediation und viel Praxiserfahrung rund die Themen Wohnen, Bauen und Planen. Das Team hat die Ausbildung gemeinsam mit viel Freude entwickelt und ist getragen von einem gemeinsamen Arbeitsverständnis. Wichtig ist ihnen

- eine kurzweilige Ausbildung in Laboratmosphäre: Das heißt „Input“ und Wissen als Fundament. Und Ausprobieren, üben, unterschiedliche Wege beleuchten, um so für die Praxis gewappnet zu sein;
- eine „gesunde“ Balance aus Trainingsstruktur und Freiraum, um so seinen eigenen Stil zu entwickeln;
- neben notwendigem Handwerkszeug auch die Vermittlung von Haltung;
- Lernen auf Augenhöhe, freundlich, neugierig und wertschätzend.

### Bernhard Böhm



Bernhard Böhm, Master of Mediation, Rechtsanwalt arbeitet seit Ende der 90er-Jahre als Mediator und ist ein führender Experte für Mediation und außergerichtliches Konfliktmanagement.

Er ist anerkannter Ausbilder des Bundesverbandes Mediation e.V., dem größten Verband seiner Art in Deutschland.



Zu seinen Schwerpunkten zählt die Wirtschaftsmediation und die Mediation im öffentlichen Bereich wie Gemeinwesen-Projekte in Hannover und Leipzig, Bauvorhaben, Nutzungskonflikte und Infrastrukturvorhaben. In den vergangenen Jahren hat er über 1.000 Mediatorinnen und Mediatoren in Wirtschaft und Verwaltung fort- und ausgebildet. Er ist von der IHK berufener Schlichter, VDI-Schulungspartner und war viele Jahre Mitglied im Deutschen Mediationsrat sowie Gründer und bis

2020 Mitherausgeber des Fachmagazins „Die Mediation.“ Heute ist er im Beirat des European Review for Alternative Conflict Solution and Dispute-Resolution. Einer seiner „Spezialgebiete“ ist die Online-Mediation.

### Christian Thomas



Christian Thomas, B.A. Real Estate, verfügt über 20 Jahre praktische Leitungs- und Führungserfahrungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Als zertifizierter Berater, Trainer und Coach Trainer der EBZ-Akademie besetzt er die Schnittstelle zwischen Kommunikations- und Fachthemen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und berät diese in Entwicklungs- und Veränderungsprozessen. Als Wirtschaftsmediator ist Christian Thomas spezialisiert auf Themen des innerbetrieblichen Konfliktmanagements sowie der Begleitung und Moderation von Quartiersentwicklungs- und Beteiligungsprozessen.

## 6 Termine

Veranstaltungsort: EBZ Frankfurt LINK	Lehrgang 2025
Präsenzphase 1	15.05.2025 16.05.2025
Präsenzphase 2	18.06.2025 19.06.2025
Präsenzphase 3	28.08.2025 29.08.2025
Präsenzphase 4	29.09.2025 30.09.2025
Präsenzphase 5	29.10.2025 30.10.2025

<b>Vorstellung Projektarbeit (Online)</b>	14.11.2025
---	------------

## 6 Institutsinterne Abschlussprüfung

Die Teilnehmer erlangen nach Bestehen einer Abschlussprüfung den Abschluss als Immobilienmediator/in (EBZ).

Im Rahmen der Abschlussprüfung ist eine Projektarbeit zu verfassen und vorzustellen. Die Projektarbeit ist integraler Bestandteil des Lehrgangs und soll eine betriebliche Fragestellung behandeln. Am Ende des Lehrgangs wird die Projektarbeit präsentiert.

Zulassungsvoraussetzung zur Abschlussprüfung ist die Teilnahme an den Pflichtmodulen (80% Anwesenheitspflicht).

## 7 Kosten

**3.600,00 €** pro Lehrgangsteilnehmer.

Die Umsätze der EBZ Akademie sind von der Umsatzsteuer befreit.

In den Lehrgangsgebühren sind Getränke, digitale Teilnehmerunterlagen sowie die Prüfungskosten (inkl. Zertifikat).

.

### **Ermäßigung bei anderen EBZ-Weiterbildungen**

Als Deutschlands größte Bildungseinrichtung in der Immobilienwirtschaft bieten wir unseren Teilnehmern des Zertifikatslehrganges Immobilienmediator/in (EBZ) Learning einige Extras:

- 50% Rabatt auf alle Seminare, Führungsforen, Fachtagungen und Arbeitskreise (innerhalb von 12 Monaten nach Lehrgangsende)
- 20% Rabatt auf alle Qualifizierungsprogramme (innerhalb von 12 Monaten nach Lehrgangsende)
- Einmalig 300€ auf einen Zertifikatslehrgang (innerhalb von 12 Monaten nach Lehrgangsende)

Sie finden über folgenden Link das gesamte Bildungsangebot der EBZ Akademie:  
<https://www.ebz-training.de/>.

## **8 Anmeldung und Information**

Ihre Rückfragen beantwortet Ihnen gerne unsere Bildungsberatung

Telefon: +492349447-595  
E-Mail: [akademie@e-b-z.de](mailto:akademie@e-b-z.de)