

Fortbildungsveranstaltung für Immobilienmakler:innen

Fachtagung



Informationen

Erfolgreich beraten, effizient arbeiten und mehr Abschlüsse erzielen: Die Anforderungen an Immobilienmaklerinnen und -makler werden immer komplexer. Wer hier erfolgreich bleiben will, muss nicht nur den Überblick behalten, sondern auch sein Fachwissen kontinuierlich erweitern, um die Kunden professionell und rechtssicher begleiten zu können.

Unsere Online-Fachtagung für Immobilienmaklerinnen und -makler vermittelt Ihnen kompaktes Expertenwissen für die professionelle Immobilienvermittlung und zeigt Ihnen konkrete Lösungsansätze für Ihren Berufsalltag. Profitieren Sie von praxisnahen Vorträgen, wertvollen Handlungsempfehlungen und sofort umsetzbaren Strategien, die Ihnen einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen. Sie erhalten wertvolle Impulse zu aktuellen Herausforderungen und Chancen im Makleralltag – von KI-Anwendungen für Immobilienmakler:innen über vertrauensbildende Kommunikation im Kundenkontakt bis hin zum professionellen Umgang mit Erbgemeinschaften bei Immobilienverkäufen.

Zielgruppen

- Die Veranstaltung richtet sich an erfahrene Immobilienmaklerinnen und Immobilienmakler, die ihr Fachwissen gezielt erweitern, aktuelle Entwicklungen frühzeitig erkennen und ihren Kund:innen einen noch höheren Beratungsmehrwert bieten möchten.



Ihre Vorteile

- Sie erhalten mehr Kompetenz bei komplexen Immobilienverkäufen
- Sie bekommen aktuelles Fachwissen zu Erbgemeinschaften, WEG und Fördermitteln
- Sie erhalten sofort umsetzbare Praxistipps für mehr Beratungsqualität und höhere Abschlusschancen

Programm

Donnerstag, 05. November 2026

- 09:00 Uhr **Begrüßung und Einführung in die Thematiken**
Kathrin Tulin, Bildungsreferentin, Weiterbildungscampus, EBZ Akademie
- 09:05 Uhr **Herausforderung Erbengemeinschaft**
 - Testamentvollstreckung
 - Nachlasspflege
 - Minderjährige als Erben in ErbengemeinschaftRichard von Heusinger, Rechtsanwalt für Mietrecht, Immobilien, Vermögensnachfolge und Erbrecht
- 10:45 Uhr **KI Anwendungen für Immobilienmakler - Künstliche Intelligenz im CRM-System**
 - Objektbeschreibung, Lagebeschreibung – gängige Anwendungen im Vergleich
 - Fehlervermeidung
 - Emails mithilfe von Künstlicher Intelligenz
 - Automatisierung durch KI AssistentenSantino Giese, Automatisierungsexperte, Fachinformatiker und staatl. gepr. Betriebswirt
- 11:45 Uhr **Kaffeepause**
- 12:00 Uhr **Eigentümergeinschaften – Herausforderung Finanzierung: Rücklagen, Sonderumlage, WEG als Gesamtschuldner**
 - Finanzierung mit WEG als Gesamtschuldner
 - Brücke – Makler - Verwalter
 - Tipps für den KaufvertragMarkus Tami, freiberuflicher Dozent und seit 2012 als Autor für die Immobilienwirtschaft
- 13:15 Uhr **Mittagspause**
- 14:00 Uhr **Kundenvertrauen durch gelungene Kommunikation gewinnen**
Einführung in das DISG-Persönlichkeitstraining
 - Kundenvertrauen und gelungene Kommunikation als Erfolgsfaktor
 - Kurze Vorstellung des DISG-Modells
 - Kommunikationsbeispiele anhand des DISG-ModellsKamil Orschulka, langjährige Erfahrung als Bankmakler und Trainer für Kommunikation
- 15:30 Uhr **Kaffeepause**
- 15:45 Uhr **Fördermittelkompetenz – Ihr Vorteil im Immobilienvertrieb**
 - Aktuelle Ausgangslage im Immobiliensektor
 - Fördermittel für energetische Sanierungen
 - KfW-Zuschüsse für Umwandlung Gewerbe- zu Wohnimmobilien
 - Fördermittel für kleine MaklerbürosDr. Burkhard Touché, zertifizierter Fachtrainer und Fördermittelberater, ehemaliger Mitarbeiter der KfW und Leiter der KfW Akademie
- 17:10 Uhr **Verabschiedung und Evaluation**
Kathrin Tulin, Bildungsreferentin, Weiterbildungscampus, EBZ Akademie
- 17:15 Uhr **Veranstaltungsende**

Anmeldung & Information

Anmeldung

www.ebz-training.de

Angebotsnummer

SVA016468

Ansprechpartner/in



Kathrin Tulin

T + 49 234 94 47 - 575

F + 49 234 94 47 - 599

M akademie@e-b-z.de

Datum

05.11.2026

Kosten

250,00 €

Ort

Online im virtuellen Schulungsraum

Teilnahme nur mit Mikrofon und Kamera möglich.

Der Preis gilt pro Veranstaltungsteilnehmer:in. Bei mehreren Teilnehmer:innen aus einem Unternehmen reduziert sich der Beitrag je Teilnehmer:in:

220,00 € je 2 Teilnehmer:innen

200,00 € je 3 Teilnehmer:innen

180,00 € je 4 Teilnehmer:innen

160,00 € ab 5 Teilnehmer:innen

Anmeldung im Bildungsfinder

Unter Eingabe der Angebotsnummer **SVA016468** auf **www.ebz-training.de** erhalten Sie weitere Informationen zu diesem Bildungsangebot und können sich hierfür anmelden. Der EBZ Bildungsfinder ermöglicht Ihnen eine zielgerichtete Suche nach:

- Themen
- Veranstaltungsorten
- Branchen
- Veranstaltungsarten
- Zeiträumen

Die EBZ Akademie steht für Kompetenz in der Weiterbildung und Personalentwicklung in der Immobilienwirtschaft – lassen Sie sich überzeugen!

Wir entwickeln

Menschen und Unternehmen.

Weiterbildungs-campus

Wissen. Lernen. Qualifizieren.
Für Fach- und Führungskräfte
der Wohnungswirtschaft.

Personal- und Organisationsentwicklung

Wir begleiten Menschen, Teams
und Organisationen strategisch,
weisend und nah an der Praxis.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese finden Sie auf der Homepage Bereich Akademie.

Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
Springorumallee 20 · 44795 Bochum

Bildungsberatung

ganzheitlich · kompetent · individuell

Gerne stehen wir Ihnen beratend
zur Verfügung:

+49 234 9447-575
akademie@e-b-z.de

Moderation



Kathrin Tulin

ist Diplom-Kauffrau (FH) und verfügt über eine langjährige Erfahrung im Produktmanagement und Marketing. Seit 2022 ist sie bei der EBZ Akademie als Bildungsreferentin mit dem Schwerpunkt Maklerei tätig.

Referent/innen



Santino Giese

Als gelernter Fachinformatiker und staatl. gepr. Betriebswirt kombiniert und vermittelt der Automatisierungsexperte Santino Giese das Beste aus beiden Welten.

Er gibt Unternehmern und Führungskräften in seinen Vorträgen regelmäßig neue Impulse.



Dr. Burkhard Touché

ist zertifizierter Fachtrainer und Fördermittelberater. Er war von 1998-2022 bei der KfW im Bereich der inländischen Förderung tätig und leitete dort auch die KfW Akademie für inländische Förderung. Seit vielen Jahren schult er schwerpunktmäßig zu den Fördermitteln für die Immobilienwirtschaft.



Kamil Orschulka

ist langjähriger Bankmakler im Immobiliengeschäft in Nordrhein-Westfalen. Mit der Arbeit als Makler und Dozent fand er seine große Leidenschaft. Er ist zudem Diplom-Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken und Bachelor of Arts in Wirtschaftswissenschaften.



Markus Tami

arbeitet seit 1996 als freiberuflicher Dozent und ist seit 2012 als Autor für die Immobilienwirtschaft und als Berater für Maklerunternehmen tätig.



Richard von Heusinger

ist als Anwalt seit 2000 beratend im Bereich Erbrecht tätig. Dabei liegt sein Schwerpunkt auf der Gestaltung von Testamenten und Erbverträgen und der Beratung in der sogenannten Nachfolgeplanung.