

Wie wird man Platzhirsch?

Ihr Referent:

Michael Gorka

Dipl.-Betriebswirt (BA)

Alter: 33 Jahre

verheiratet, zwei Töchter

Makler: seit Mai 2002.



RE/MAX in Nürnberg



**über 700 Transaktionen und zufriedene Kunden
im Jahr 2009**

**2009: Platz 15 nach Umsatz und Platz 2 nach
Anzahl Transaktionen von über 1600 RE/MAX-
Büros in Europa**

mit das größte Objektangebot in Nürnberg

4 Büros

**31 Vollzeit-
Makler,**

**5 Makler in
Einarbeitung**

1 Sekretärin

5 Teilzeitkräfte

4 Praktikanten

3 Assistenten

Ohne Makler wird man kein Platzhirsch

- 1. mehr Makler/mehr Mitarbeiter**
 - 2. mehr Kontakte am Markt**
 - 3. mehr Objekte**
 - 4. mehr Werbung (Schilder, Flyer, ...)**
 - 5. mehr Bekanntheit**
 - 6. mehr passive Anfragen**
 - 7. leichter Provision durchsetzen**
- **Maklergewinnung ist ein systematischer Arbeitsprozeß analog dem Objekteinkauf**
- **2009: 120 Gespräche, 12 Einstellungen**

Meine Aufgabe: Makler erfolgreich machen

- 1. Ausbildung/Start neue Makler**
- 2. Arbeitsteilung**
- 3. Gemeinschaftsgeschäfte**
- 4. Datenmanagement**
- 5. Marketing**
- 6. Spezialisierung/Fachwissen**
- 7. Auftragsstandards**
- 8. Rundreisen/Austausch**
- 9. Fun, Fun, Fun**

Straßenbahn, Autos, Laden



Der Einzelkämpfer – eine aussterbende Spezies.

6 : 2 > 0

(unbekannter Immobilienmathematiker und
Philosoph des 21. Jahrhunderts)