



26./27. April 2022

digiKon **REAL** 5.0
Die digitale Immobilienkonferenz

jeweils ab 09:00 Uhr | am eigenen Rechner



DIE KUNST DES DIGITALEN MAKELNS

PROGRAMM



www.digikonreal.de

In Kooperation mit



IVD Berlin-Brandenburg
IVD Nord, IVD West

PROGRAMM digiKonREAL 5.0

AM 26. UND 27. APRIL 2022

Die Kunst des digitalen Makelns

09:00 Uhr Öffnung des digitalen Tagungsraumes

09:30 Uhr **Wie funktioniert das digitale Maklerbüro? - Die Wohlfühloase Immobilienmakler**
Das digiKon-Kochstudio: Live-Test: Versand eines E-Mail-Newsletters an Eigentümer

Aufgalopp für die digiKonREAL 5.0 mit



Jan Kricheldorf und



Sven Johns

Erster Teil: F*ck digital? - Nur so lange wie notwendig im Netz. Digitales Verzetteln vermeiden

10:00 Uhr **Digitalmakler: Modeerscheinung oder nachhaltig erfolgreich?**



Florentino Trezek, selbst Gründer eines PropTech-Unternehmens, hat für Sie vollumfänglich die Vorgehensweisen und Strategien bekannter PropTech-Makler im Markt in- und außerhalb von Deutschland analysiert. Hierbei gewährt er spannende Einblicke hinter die Kulissen sowie Ökosysteme und zeigt ebenfalls auf wie man sich in NEW NORMAL als Local Hero unverzichtbar macht.

Florentino Trezek, Co-Founder & CEO, Ogulo GmbH

10:45 Uhr **Maklercity: Was gibt es schon, was kann ich noch lernen, wie erreiche ich es?**



Carolin Hegenbarth, Bundesgeschäftsführerin
Immobilienverband IVD | Die Immobilienunternehmer

11:00 Uhr **Mut tut gut! Digital und Analog im Dialog**



Diskussion mit Carolin Hegenbarth und Florentino Trezek

11:20 Uhr **Analoge und digitale Akquisemittel in Maklerbüros**
Versuch einer vollständigen Liste. Was sind die Trends, was funktioniert?



Christian Civello, Leverkusen

11:40 Uhr **Kurze Pause**

11:50 Uhr **Die digitale Privatverkäufer-Veranstaltung als Akquisetool**



u.a. mit Marion Pfeiffer, Leitung Marketing Falc Immobilien

12:30 Uhr **Wärmer wird's nicht! Heute schon mit Verkäufern von morgen sprechen**
Kontakte richtig qualifizieren, Lebensveränderungen aufspüren, ins Gespräch kommen



Jan Kricheldorf, Wordliner GmbH

13:00 Uhr **Mittagspause**
Lernerfolgskontrolle 1 für den ersten Teil des ersten Tages, 2,5 Std.
Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV für Immobilienmakler:
1. Kundenberatung, 1.1 Serviceerwartungen des Kunden,
1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation,
1.3 Kundenbetreuung, 3.1.2. Maklervertragsrecht



13:45 Uhr **Connecting-Hour: Live Backlink-Vernetzung unter Maklern**

Zweiter Teil: Die Dienstleistung: Spagat zwischen Digitalisierung, Emotionen und Menschlichkeit?

14:00 Uhr **Digitale Möglichkeiten in der Immobilienvermarktung**
Was Sie dafür benötigen und wer davon profitiert



Prof. Dr. Marco Wölfle, Akademischer Leiter Center for Real Estate Studies

14:30 Uhr **Automatisierte Systeme aus rechtlicher Sicht**
Erkenntnisse aus einem Urteil des OLG Schleswig-Holstein zu automatischen E-Mails beim Versand an Kunden



Ricarda Breiholdt, Breiholdt Voscherau Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

15:00 Uhr

Ein Blick, ein Klick – Ihr neuer Kunde!

Welche Handlungsaufforderungen (CTAs) Eigentümer und Käufer wirklich triggern.



Lennart Ewers, Leiter Partnermanagement | Maklaro

15:30 Uhr

Wie funktionieren Messenger-Dienste als Vorstufe zum Telefonat?

Automatisierte Tools: Zeit sparen, Kunden qualifizieren, Bindung aufbauen



Tom Brunner, Die Marketing-Dirigenten

16:00 Uhr

Automatisch generierte Kontakte ansprechen

Gesprächseinstieg mit innovativen Aktivierungsfragen – vom Lead zum Warmkontakt



Karsten Brocke

17:00 Uhr

Zusammenfassung des ersten Tages

Ein kurzer Blick in das digiKon-Kochstudio

Lernerfolgskontrolle 2 für den zweiten Teil des ersten Tages – 2,5 Std.

Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV für Immobilienmakler:

- 1. Kundenberatung, 1.1 Serviceerwartungen des Kunden,
- 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation,
- 1.3 Kundenbetreuung, 3.1.2. Maklervertragsrecht



WORKSHOP

17:15 Uhr

Der Workshop nach der digiKonREAL:

Geschwindigkeit in der Kundenkommunikation

Wie gehe ich vor? Worauf muss ich achten? Welche Möglichkeiten habe ich?



mit Tom Brunner,



Sven Johns und



Jan Kricheldorf

09:00 Uhr **Öffnung des digitalen Tagungsraums**

09:30 Uhr **Wie funktioniert digitales Maklerbüro? – Die Wohlfühloase Immobilienmakler**
Das nehmen wir aus dem ersten Tag der digiKonREAL mit?



Jan Kricheldorf und



Sven Johns



Frage an Klaus Saloch, eBay Kleinanzeigen: „Was kann die klassische Kaltakquise und gibt es die überhaupt noch?“

Das digiKon-Kochstudio:

Ergebnisse des Live-Versand eines E-Mail-Newsletters

Live-Optimierung einer Landingpage eines Teilnehmers (Sie können sich bewerben)

Teil 3: Hilfsmittel und Tools: Was unterstützt das digitale Maklerbüro wirklich bei Transaktionen?

10:15 Uhr **Die automatisierte Wertermittlung in Zeiten überhitzter Märkte**



Stefan Münch, Account Manager, Sprengnetter GmbH

10:45 Uhr **Galoppierende Preise aus Sicht der Banken**
Von der Schwierigkeit, eine Finanzierung zu bekommen



Stefan Münter, Co-CEO Europace AG und Aufsichtsrat der FIO Systems AG

11:15 Uhr **Kaufpreisabweichungen aus rechtlicher Sicht – ab wann müssen Maklerbüros aktiv werden?**



Sven Johns, Rechtsanwalt, MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE

11:45 Uhr **Digital lokal – So baust du deine Marke auf**



Elias Indrich, Localontop.de

12:15 Uhr **Lokal Keyword-Test live – Wir testen einzelne Keywords**



Jan Kricheldorf, Wordliner GmbH

12:30 Uhr **Digitale Tools unter der Lupe**
Empfehlungen zum optimalen Umgang mit digitalen Tools

Wir haben verschiedene Experten nach Empfehlungen gefragt



Angelia Matias Leitao, Produktmanagerin Sprengnetter GmbH



Katja Meißner, Head of Sales Flowfact GmbH



Lennart Ewers, Leiter Partnermanagement Maklaro GmbH



Marcel Schumacher, Produkt Manager, Immo Scout 24



Florentino Trezek, CEO Ogulo GmbH

13:00 Uhr **Mittagspause**
Lernerfolgskontrolle 3 für den ersten Teil des zweiten Tages, 2,5 Std.
Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV für Immobilienmakler:
1. Kundenberatung, 1.1 Serviceerwartungen des Kunden,
1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation,
1.3 Kundenbetreuung, 3.1.2. Maklervertragsrecht



Teil 4: Wettbewerbsfähig bleiben: Impulse von After Sales über Nachhaltigkeit bis hin zu Post-Corona

14:00 Uhr **„Nachhaltigkeit ist mehr als ein Trend – Was kann nachhaltige Immobilienvermittlung bedeuten?“**



Susanne Eickermann-Riepe
Vorsitzende RICS Deutschland und RICS Europa im Interview

14:45 Uhr **Akquise am (Neu-)Eigentümer**
Systematischer After Sales als Einkaufsinstrument



Tanja Sessinghaus, Marketing / PR, Sprengnetter GmbH

15:30 Uhr **Bin ich wettbewerbsfähig, so wie ich (digital) aufgestellt bin?**
Worüber Sie wieder einmal) nachdenken könnten - Podcast-Folge live von 3 Mal nachgedacht mit



Jan Kricheldorf,



Roland Kampmeyer und



Sven Johns

16:15 Uhr **Aktuelle Herausforderungen in Immobilienbüros erkennen und meistern**
Tipps für die sich ändernde Arbeitswelt



Birgit Ströbel

17:00 Uhr **Das digiKon-Kochstudio:**
Präsentation der optimierten Landingpage aus der Landingpage
Letzter Blick auf den E-Mail-Newsletter an Eigentümer - Ergebnisse



Lernerfolgskontrolle 4 für den zweiten Teil des zweiten Tages - 2,5 Std.
Inhalt nach Anlage 1 zu § 15 b MaBV für Immobilienmakler:
1. Kundenberatung, 1.1 Serviceerwartungen des Kunden,
1.2 Besuchsvorbereitung/Kundengespräch/Kundensituation,
1.3 Kundenbetreuung, 3.1.2. Maklervertragsrecht

Partner der Veranstaltung:



Für alle
Immobilienprofis



IVD Berlin-Brandenburg
IVD Nord
IVD West



SAVE THE DATE

digi Kon REAL^{6.0}
Die digitale Immobilienkonferenz

29./30. November 2022

jeweils ab 09:00 Uhr | am eigenen Rechner

www.digikonreal.de

2022