



Führend für
Finanzausbildung
seit 1995



Webinar «Kauf und Verkauf»

Fachwissen für die Immobilienberatung von Privatpersonen

Worum geht es?

Im Webinar «Kauf und Verkauf Immobilien» erwerben Sie praxisnahes Wissen rund um den Erwerb und die Veräußerung von Immobilien. Sie lernen den gesamten Prozess kennen – von der Bedarfsanalyse und Budgetierung über rechtliche Aspekte bis hin zu Vermarktung, Risiken und Lösungsstrategien. Mit diesem Wissen sind Sie in der Lage, Kunden kompetent zu beraten, sicher zu begleiten und optimale Handlungsempfehlungen zu geben.

Von der Analyse bis zum Abschluss – begleiten Sie Ihre Kundschaft sicher durch den Kauf- und Verkaufsprozess und schaffen Sie Vertrauen mit Fachkompetenz.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Beraterinnen und Berater von Privatkunden mit Fragen zu Immobilien und Finanzierung, z. B.:

- Finanzbereich: Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Steuer- und Vermögensberatung
- Immobilienbereich: Makler, Bewirtschafter, Berater, Treuhänder
- Weitere: Treuhand, Rechtsberater

Handlungskompetenzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können ...

- Erwerbs- und Verkaufsprozesse erklären.
- Kunden professionell beraten und begleiten.
- Bedarfsanalyse, Anforderungsprofil, Budget & Entscheidungshilfen erstellen und nutzen.
- Risiken aufzeigen & Lösungen empfehlen.
- Fachwissen im Beratungsalltag anwenden.

Referent



Stephan Wegelin

Eidg. dipl. Kommunikationsleiter Immobilien-

Bewerter mit eidg. FA, Leiter

Marketing-Kommunikation

IAA, MAS in Communi-

cation-Mgt. & Leadership,

MAS Organisationsentwicklung

& Coaching, Inhaber Stephan

Wegelin AG

Durchführung 2026

Das Webinar umfasst insgesamt 2 Kurstage, die auf 4 Termine verteilt sind.

Termine 05.01. (Begrüssung / Briefing)
06.01. | 08.01. | 10.01. | 13.01.

Zeiten Di / Do 17:15 – 21:00 Uhr
Sa 08:15-12:00 Uhr

Ort Online

Kosten

Webinargebühr: CHF 720
Für Rabattberechtigte: CHF 650

Rabattberechtigt sind Mitglieder dieser Organisationen: ASDA, FPVS, SFPO, KV Zürich, SFBV, Treuhand Suisse sowie Willis. Ferner bestehen Vergünstigungsvereinbarungen mit verschiedenen Firmen. Mehr dazu [hier](#).

Inhalte

- Absatz- & Immobilienmarketing
 - Marketingprinzipien auf Immobilienberatung anwenden
 - Dualität im Immobilienmarketing verstehen
 - Marketing in Entwicklungs-, Vermarktungs- und Bewirtschaftungsphasen
 - Marktsegmentierung, Marktanalyse, Investoren- vs. Nutzervermarktung
 - Grundbegriffe der Marktforschung und Produktlebenszyklus
- Verkaufsprozesse
 - Investorenvermarktung: Markt- und Standortanalyse, Kaufpreise einschätzen, Zielgruppen, Dokumentation, Verhandlungsstrategien
 - Nutzermarkt: Eigenheime aus Käufer- und Verkäufer-sicht, einfache Markt- und Objektdiagnose, Vermarktungskonzepte für Wohnobjekte
- Vermarktungsaktivitäten (4 P's)
 - Produkt: Immobilienangebot entwickeln & positionieren
 - Preis: Kalkulation & Anreize
 - Place: Interessentenbewirtschaftung bis After-Sales
 - Promotion: Branding, Kommunikationsstrategie, Verkaufsunterlagen

Zertifizierung

- Zertifikat IfFP
- Gütesiegel der IAF Interessengemeinschaft Ausbildung im Finanzbereich
- SFPO-Mitglieder erhalten 16 CEC

Information und Anmeldung

Aktuelle Informationen finden Sie jederzeit auf www.finanzakademie.ch. Dort können Sie sich auch anmelden.



Über uns

1995 gegründet, zählt das IfFP Institut für Finanzplanung zu den Marktführern in der Aus- und Weiterbildung von Finanzfachleuten in der Schweiz. Unsere Stärke sind berufliche Weiterbildungen für Beraterinnen und Berater mit kundenorientierten Aufgaben auf allen Stufen. www.iffp.ch | info@iffp.ch | 058 800 56 00