

LEONARD FROMM

Psychologie und Strategie

Der Rosenheimer Immobilienmakler Herbert Kriechbaumer gehört zu den erfolgreichsten Einzelverkäufern der Branche



Schnelligkeit und hohe Erlöse sind die Markenzeichen von Herbert Kriechbaumer. Mit 30 Millionen Euro Objektumsatz pro Jahr gehört der Rosenheimer Immobilienmakler zu den erfolgreichsten seiner Branche. Im Jahre 2000 veröffentlichte der 37-Jährige sein Wissen in dem Buch „Psychologie der Immobilien-Vermarktung“. Sein Credo: Fachkompetenz durch Spezialisierung, Verkaufskompetenz durch Kundenorientierung und Sozialkompetenz durch Charakterbildung.

Die Biographie:

Sich selbst weiterbilden und verändern einerseits sowie verkaufen und andere lehren andererseits ziehen sich wie rote Fäden durch Herbert Kriechbauers Biographie. Mit 15 Jahren beginnt der Hauptschüler eine Kfz-Lehre. Kaum volljährig wechselt er 1984 als selbst-

ständiger Makler zu einem Allfinanzunternehmen, wo er viel Erfahrung im Einstellen und Schulen von Verkaufsmitarbeitern sowie den Umgang mit Kunden und der Psychologie des Verkaufens sammelt.

In einem der bundesweit exklusivsten Autohäuser macht Kriechbaumer von 1986 bis '88 die Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann und lernt als „Junior-Verkäufer“ den Umgang mit gehobenen und anspruchsvollen Kunden, die sich für einen Rolls Royce, Jaguar oder Ferrari nicht nur interessieren.

Danach wechselt der Zielstrebige zur Stuttgarter Versicherung, für die er nun in Oberbayern ein Vertriebsnetz aufbaut, dessen Mitarbeiter er selbst auswählt und schult. In dieser Zeit entdeckt der Rosenheimer seine Vorliebe für Immobilien, weshalb er ab 1990 im Auftrag

Das Buch für Immobilien-Profis



Herbert Kriechbaumer

Psychologie der Immobilien-Vermarktung

Die wichtigsten Erkenntnisse aus NLP, Gehirnforschung, Kommunikations-, Verkaufs-, und Werbepsychologie

Psychologie der Immobilien-Vermarktung

€ 35,-

www.index-unternehmensberatung.de