

Ausbildungsmodulare Immobilienkauffrau/Immobilienkaufmann

1. Ausbildungsjahr

Fachspezifische Seminare	Kick-off – Einführungswoche	Immobilienbewirtschaftung	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Grundlagen Immobilienkaufleute	
	Grundlagen der Projektarbeit	Erwerb, Veräußerung und Vermittlung von Immobilien	Wirtschafts- und Sozialkunde		
Seminare zu Persönlichkeit und Vertrieb	Lernen lernen	Präsentieren – aber wie?	Vorurteile abbauen – Maßnahmen zum toleranten Umgang miteinander	Sozialkompetenz	Erfolgreiches Verhalten im Unternehmen
	Sozialkompetenz 1: Selbststeuerung und Kommunikation 2.0	Kundenorientierung: Face to Face mit Training on the job	Kundenorientierung: Telefonieren mit Training on the job	Kundenorientierung: Schriftliche Kommunikation	
Prüfungsvorbereitung				Online-Test zur Prüfungsvorbereitung Zwischenprüfung	Standortbestimmung: Zwischenprüfung
Lernaufträge¹⁾	Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz	Personal- und Berufsbildung	Rechtliche Grundlagen	Wirtschafts- und Sozialkunde	
Studienbriefe²⁾ auch in Kombination mit Präsenztagen	Grundlagen der Berufsbildung	Rechtsgeschäfte	Betriebswirtschaft	Volkswirtschaft	
	Kredite Privatkunden	Grundlagen der Baufinanzierung	Kreditsicherheiten	Kredite Firmenkunden	
Online-Lernprogramme³⁾	Lernen & Arbeiten 2.0	Präsentieren – aber wie?	Einführung in das Projektmanagement	Bausparen	
	ca. 2 Stunden	ca. 3 Stunden	ca. 3,5 Stunden	ca. 2 Stunden	
	Zeitmanagement	Schriftliche Kommunikation	Zahlungsverkehr	Basismoderation	
	ca. 2 Stunden	ca. 2,5 Stunden	ca. 2 Stunden	ca. 2 Stunden	

2. Ausbildungsjahr

Zwischenprüfung	Begleitung von Bauvorhaben	Finanzierung für Immobilienkaufleute	Organisation und Information		
	Check-it: Der Blick auf die eigenen Kompetenzen	Konfliktmanagement	Businessetikette und Persönlichkeitstraining	Sozialkompetenz 2: Selbstwirksamkeit und Kooperation 2.0	
	Ressourcenmanagement	Panik vor der Prüfung? – Best practice			
		Modulare Prüfungsvorbereitung	Online-Test zur Prüfungsvorbereitung Abschlussprüfung	Schriftliche Prüfungsvorbereitung (Immobilienkaufleute)	Mündliche Prüfungsvorbereitung entsprechend der Wahlqualifikationen
	Grundlagen des Bankgeschäfts	Grundlagen des Privatkundengeschäfts	Zahlungsverkehr		
	Geldanlage	Steuern Privatkunden			
	Private Altersvorsorge	Bilanzen verstehen			
	ca. 6 Stunden	ca. 3 Stunden			

Abschlussprüfung schriftlich

Abschlussprüfung mündlich

Ausbildungsdauer: Die Übersicht basiert auf einer 2-jährigen Ausbildungsdauer. Bei 2,5- oder 3-jähriger Ausbildungsdauer ist eine individuelle Absprache möglich.

Seminardauer: Die Seminardauer wird auf Wunsch individuell angepasst. Erfahrungsgemäß laufen die Seminare 1–5 Tage.

- 1) Ein Lernauftrag ist ein kleines Projekt, das der Auszubildende in Partner- oder Gruppenarbeit absolviert, um sich selbstständig Kenntnisse und Fähigkeiten anzueignen; das Projekt wird am Ende der Arbeit vor dem Trainer präsentiert. Zu seiner Arbeit erhält der Auszubildende ein Feedback durch den Trainer. Die Dauer der Lernaufträge kann individuell abgestimmt werden.
- 2) Die Studienbriefe wurden von renommierten Experten speziell für das Fernstudium erarbeitet und orientieren sich an praxisnahen Fragestellungen. Sie erhalten darüber hinaus Übungsaufgaben mit Lösungshinweisen, die die Selbstkontrolle erleichtern.
- 3) Jedes Online-Lernprogramm ist ein Webbased Training und kann über einen Internetzugang gestartet werden.