

IMMOEBS SEMINARPROGRAMM



2012



IMMOEBS

Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der EUROPEAN BUSINESS SCHOOL und der Universität Regensburg (IMMOEBS) e.V.

SEMINARPROGRAMM 2012

Liebes **IMMOEBS**-Mitglied,

„Man lernt nie aus.“ Auch nach dem Abschluss eines Post-Graduate Studiums ist es notwendig, sich über Neuentwicklungen zu informieren und das Erlernte aufzufrischen. Diese Erkenntnis verbindet alle Mitglieder von **IMMOEBS**, sie ist die Grundlage für unser Lifelong-Learning-Konzept.

Auch 2012 bietet **IMMOEBS** ein interessantes und umfassendes Fortbildungsprogramm an, welches wie in den Vorjahren von aktuellen fachspezifischen Themen und persönlichkeitsbildenden Kursen geprägt ist.

Die Änderung von gesetzlichen Rahmenbedingungen, die Internationalisierung und die Professionalisierung der Immobilienwirtschaft erfordern eine ständige Aktualisierung des Erlernten. So sind zum Beispiel die Anforderungen an das Asset Management in den letzten Jahren erheblich gestiegen. Die Nachfrage nach professionellen Asset Managern, die in der Lage sind, Wertsteigerungspotentiale von Immobilien zu identifizieren und umzusetzen, ist groß. **IMMOEBS** wendet sich daher in diesem Jahr erneut dem Thema Asset Management zu und bietet ein 2-tägiges Fachseminar zum Thema *Immobilien Asset Management* an.

Für diejenigen Mitglieder, deren Studium schon etwas länger zurück liegt, haben wir zum zweiten Mal das *Brush-up Seminar zur Immobilienökonomie* in das Pro-

gramm aufgenommen. Es wird in Kooperation mit dem Real Estate Management Institute der EBS Business School und der IREBS Immobilienakademie durchgeführt und bietet den Teilnehmern die einmalige Möglichkeit, ein umfangreiches Wissens-Update an den beiden wichtigsten Weiterbildungseinrichtungen der Immobilienwirtschaft zu erhalten. Für das Seminar stehen hochkarätige Professoren und Dozenten zur Verfügung.

Das Business wird immer internationaler und so freuen wir uns Ihnen auch in diesem Jahr 2 Seminare im Bereich „*Real Estate English*“ anbieten zu können. Sie haben die Wahl zwischen einer intensiven Woche in Cambridge und einem zweitägigen Seminar in Frankfurt am Main.

Der Schwerpunkt unserer persönlichkeitsbildenden Seminare liegt in diesem Jahr auf den Themen *Präsentation und Rhetorik*. Wir haben die bewährten Seminarthemen erweitert um *Meine beruflichen Ziele verwirklichen* und *Moderation von Meetings und Veranstaltungen*. Wir freuen uns zudem, Ihnen ein Follow-Up unseres Seminars *Präsentieren ohne Power Point* anbieten zu können.

Wir sind überzeugt, Ihnen auch 2012 ein vielseitiges Seminarprogramm zusammengestellt zu haben und freuen uns auf Ihre zahlreichen Anmeldungen. Wir wünschen Ihnen viele neue Erkenntnisse, interessante Eindrücke und inspirierende Begegnungen.



Kerstin Lauerbach
Vorstand **IMMOEBS** e.V.



Svetlana V. Gippert
Geschäftsführerin **IMMOEBS** e.V.



INHALT

Seminarthema Seite

1 Souveräne Rhetorik 4

2 Immobilien Asset Management 6

3 English for Real Estate 8

4 Brush-up Seminar zur Immobilienökonomie 10

5 Präsentieren ohne Power Point 12

6 Follow-Up Seminare Real Estate English 14
“Markets and Transactions”
“Development and Asset Management”

7 Follow-Up Seminar Präsentieren ohne Power Point 18

8 Professionell verhandeln 20

9 Meine beruflichen Ziele verwirklichen 22

10 Moderation von Meetings und Veranstaltungen 24

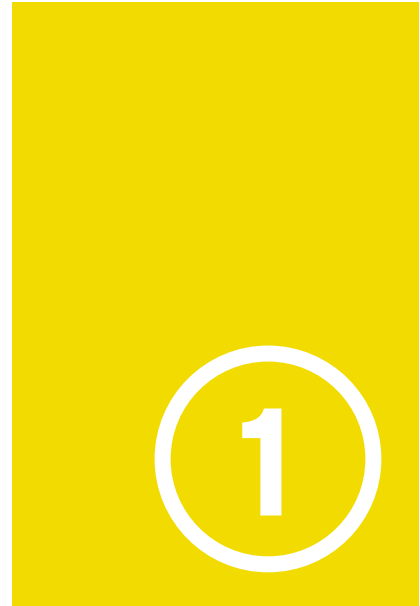
Hinweise zur Seminaranmeldung 26

Anmeldebogen 27

Persönlichkeitsbildende Seminare

Fachseminare

Englisch-Seminare



Souveräne Rhetorik

Termin	18. – 20. April 2012
Veranstaltungsort	Theodor-Heuss-Akademie der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit in Gummersbach
Seminarinhalte	Wie Sie gekonnt reden und andere für Ihre Ziele gewinnen Erfolg oder Misserfolg der Selbstpräsentation hängt neben der Qualität des vermittelten Fach- bzw. Expertenwissens sehr stark von der Qualität und Wirkungskraft des persönlichen Auftritts, der Überzeugungsfähigkeit und des Darstellungsvermögens des Vortragenden ab. Reden und Präsentationen sind Überzeugungsprozesse. Sie müssen so vorbereitet werden, dass sie auf die Zuhörer motivierend, lebendig und faszinierend wirken.
Zielgruppe	Dieses Training wendet sich an alle Personen, die sich häufig in Vortragssituationen ihres Unternehmens nach innen und außen bewähren müssen. Sie entwickeln professionelle Techniken, wie Sie Informationen zielgruppengerecht aufarbeiten und mitreißend darbieten können. Durch viele praxisorientierte Übungen, zum Teil mit Videoanalyse, gewinnen Sie Selbstsicherheit und persönliche Überzeugungskraft für den erfolgreichen Rede- und Gesprächsbeitrag.

Das Seminar ist exklusiv für IMMOEBS-Mitglieder und die Mitarbeiter unserer Fördermitglieder · Stand 01/2012 · Änderungen vorbehalten

Themenfokus



- Steigern der eigenen Präsenz: Wirkebenen der Körpersprache
- Struktur einer Rede, klare und überzeugende Argumentationslinien
- Rhetorische Figuren, Bilder und Verständlichmacher
- Manuskripttechniken für mehr Souveränität
- Stimme als Instrument des Erfolgs: Atem- und Sprechtechniken, Artikulation und Modulation
- Überzeugend Präsentieren mit Notebook und Beamer
- Konstruktiv mit kritischen Fragen umgehen
- „Nie mehr sprachlos!“ Techniken, um schlagfertig zu reagieren

Referent

Klaus Schmidt



Der Kommunikationstrainer und Magister der Theater-, Film- und Fernsehwissenschaft, Jg. 1967, gründete mit Stefan Schorn die Agentur schmidt & schorn in Köln und Berlin.

Durch seine langjährige Berufserfahrung als Trainer kennt er die Erfolgsfaktoren von Kommunikation in Unternehmen und Verbänden. Seit 1990 arbeitet er in vielen Seminaren zu den Themen Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung und erlangte eine herausragende Expertise in den Bereichen Personal, Vertrieb und Management.

Kosten

690,00 € (inkl. 19 % USt.) bei Übernachtung im EZ,
670,00 € (inkl. 19 % USt.) bei Übernachtung im DZ

inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Unterkunft/
2 Übernachtungen, Vollpension, Seminarunterlagen

Teilnehmerzahl

10 – 12





Immobilien Asset Management

Das Asset Management hat sich zu einem der zentralen Themen der Immobilienwirtschaft entwickelt. Nachdem lange Zeit Immobilien vor allem unter Investmentaspekten gesehen und ge- bzw. behandelt wurden, rückt seit geraumer Zeit die Frage nach dem Wertmanagement von Immobilien und Immobilienbeständen in den Focus der Betrachtungen. Vor allem ausländische Investoren erwarten – ausgehend vom Asset-Management-Ansatz der Finanzwirtschaft – das aktive Wertmanagement der Immobilien nach international kompatiblen Standards. Aber auch Banken suchen zunehmend die Unterstützung bei Asset Managern, da diese häufig kein Interesse daran haben, die von ihnen finanzierten Immobilienbestände von nun in Schwierigkeiten geratenen Investoren in die eigene Verwaltung zu nehmen. Die Nachfrage nach professionellen Asset Managern, die in der Lage sind, Wertsteigerungspotentiale von Immobilien zu identifizieren und umzusetzen, ist daher groß.

Termine / Veranstaltungsorte 20. – 21. April 2012
 abba Hotel in Berlin
 oder

07. – 08. September 2012
 Marriott-Hotel in Köln

Seminarziele Im Rahmen der Veranstaltung werden zum einen die Anforderungen nationaler aber auch internationaler Investoren an ein professionelles Immobilien Asset Management dargestellt. Weiter wird ein Einblick in die Strategiefindung und -implementierung sowie die Budgetplanung und das Controlling gegeben. Besonderer Fokus liegt auf den erhöhten Anforderungen an das Reporting. Zum anderen wird aufgezeigt, wie unter Beachtung strategischer Rahmenvorgaben konkrete objektspezifische Handlungsoptionen zur Maximierung der Objektrendite und zur Steigerung der Performance des Portfolios entwickelt werden können.

Seminarinhalte

Real Estate Asset und Property Management Reports 2012

Wettbewerbsumfeld, Wachstumsmarkt Asset Management? Herausforderungen am Markt der Asset-Management-Dienstleister, Leistungsbilder des Asset Managements, Problembereiche

Performancesteigerung durch Asset Management

Immobilien im Wettbewerb mit anderen Kapitalanlagen, Asset Management im Wandel – ALM, Anforderungen institutioneller Investoren, Märkte und Marktchancen, Prognose und Prognosequalität, der strukturelle Leerstand, CAKE-Ansatz, Sehen und Heben von Potentialen, MVP/MSRP/MRP, risiko-adjustierte Preise, Dynamisierung von Verkehrswerten, Mobilisierung von Kapital durch Derivate

Portfolioanalyse und Asset Management:

- **Strategiefindung**
Definition von Strategien, Strategieentwicklung
- **Budgetplanung, Controlling und Benchmarking**
Budgetplanung: EAÜ Rechnung, Bewirtschaftungskosten, Finanzierungskosten, Liquiditätsplanung, Budget vs. Business Plan, Controlling: Aufgaben und Verantwortung, strategisches vs. operatives Controlling, Benchmarking: Benchmarks, Theorie versus Praxis
- **Reporting**
Aufgaben und Ziele, qualitatives und quantitatives Reporting, Ad-hoc Mitteilungen, Adressaten und Anforderungen, Risk Management und Reporting, Datenqualität, -quantität und -integrität

Referenten

**Dr. Markus
G. Bell**

*Geschäftsführer,
Bell Management
Consultants Group*



**Ingo Schierhorn
FRICS**

*Geschäftsführer,
CR Investment
Management GmbH*



**Prof. Dr.
Robert Göötz**

*Hochschule für Wirtschaft und
Umwelt (HfWU); Geschäftsführer,
ideen-park GmbH – Gesellschaft
für Asset Management*



Kosten

475,00 € (inkl. 19% USt.) für 2 Tage

inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Mittagessen

Die Anreise und Übernachtung sind nicht im Preis enthalten und sind in Eigenregie zu organisieren. Im Hotel ist ein Zimmerkontingent bis 4 Wochen vor dem Seminar unter dem Stichwort „IMMOEBS“ reserviert.

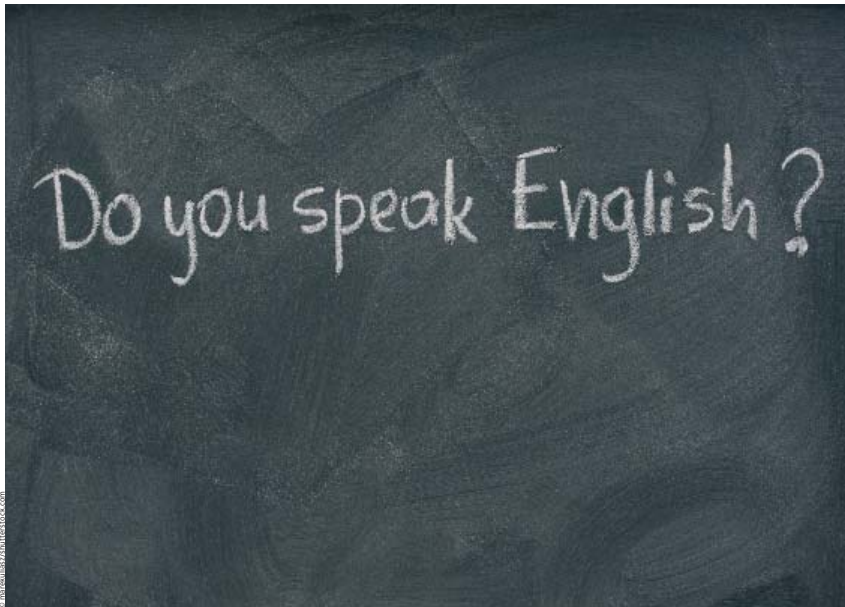
Teilnehmerzahl

40 – 50

Tipp

Für Teilnehmer des Seminars „Immobilien Asset Management“ bietet die IREBS Immobilienakademie in 2012 das Intensivstudium „Real Estate Asset Management“ zum Sonderpreis von € 5.000,00 netto an. Das Intensivstudium startet am 26. September 2012 in Kloster Eberbach.





Real Estate English

Termin 27. – 28. April 2012

Veranstaltungsort Lindner Hotel & Residence Main Plaza
Frankfurt am Main

Seminarinhalte Im 2-tägigen Seminar „English for Real Estate“ lernen Sie die wichtigsten Fachbegriffe rund um die Immobilie. Sie trainieren Ihren immobilien-spezifischen Wortschatz und vertiefen Ihr Fachvokabular. Weiterhin trainieren Sie Ihre Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten bei Besprechungen und Diskussionen sowie Ihre Verhandlungstechniken in englischer Sprache. Dieses Seminar richtet sich an alle, die ihre englische Sprachkompetenz und Sprachsicherheit verbessern möchten. Sie können es auch als ideale Vorbereitung für ein Seminar in Cambridge buchen.

Seminarmethoden ■ Fachvokabular-Training
■ Präsentations- und Kommunikationstraining
■ Übungen von Verhandlungen in Englisch
■ Einsatz von Fallstudien, Simulationen
■ Gruppenarbeit auf der Basis authentischen Lehrmaterials

Das Seminar ist exklusiv für IMMOEBS-Mitglieder und die Mitarbeiter unserer Fördermitglieder · Stand 01/2012 · Änderungen vorbehalten

Themenfokus



Erfolgreiche Kommunikation in einer Fremdsprache erfordert gute Kommunikationsfähigkeit sowie die Beherrschung von Fachvokabular aus den breit gefächerten Bereichen der Immobilienwirtschaft. Ziel des ersten Seminartages ist es, Ihre Sprachsicherheit zu erhöhen sowie das relevante Fachvokabular aus den wichtigsten immobilienwirtschaftlichen Bereichen zu vertiefen.

Am zweiten Seminartag wird das erlernte Fachvokabular in Präsentationen und Verhandlungen auf der Basis von authentischem Lehrmaterial angewandt.

Programm

1. Tag

Real Estate Terms

- Introduction to Real Estate Vocabulary
- Property Types
- Location, Location, Location
- Describing Properties
- Ownership and Occupation

Meetings and Discussions

- Useful phrases for meetings
- Effective listening
- Vocabulary of meetings
- Developing fluency in meetings

2. Tag

Real Estate Terms

- Real Estate Markets
- Appraisal and Investment
- Contracts, Letting & Leasing

Presentations

- Useful phrases for presentations
- Effective presentation techniques
- Enhancing presentations skills in English

Negotiations

- Preparing negotiations
- Language (even grammar) of negotiations
- Bargaining

Case Study London

- Simulation of sale/purchase of a London office Investment

Referentin



Gisela Francis Vogt

Gisela Francis Vogt ist für die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen tätig und leitet das Englischprogramm am Campus of Real Estate in Geislingen. Gemeinsam mit Alice Jovy veröffentlicht sie in unregelmäßigen Abständen die Kolumne Real Estate English zu immobilien-spezifischem Fachvokabular in der Immobilienzeitung.

Kosten

690,00 € (inkl. 19% USt.) für 2 Tage

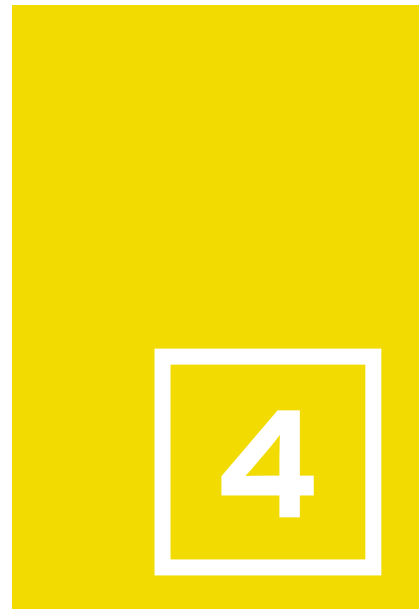
inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Tagungsgetränke, Mittagessen, Seminarunterlagen

Die Anreise und Übernachtung sind nicht im Preis enthalten und sind in Eigenregie zu organisieren. Im Hotel ist ein Zimmerkontingent bis 4 Wochen vor dem Seminar unter dem Stichwort „IMMOEBS“ reserviert.

Teilnehmerzahl

10 – 12





Brush-up Seminar zur Immobilienökonomie

Termine / Veranstaltungsorte	<p>09. – 10. Mai 2012 EBS Real Estate Management Institute Campus Oestrich-Winkel</p> <p>11. – 12. Mai 2012 IRE BS Immobilienakademie GmbH Kloster Eberbach / Eltville im Rheingau</p>
Immobilienwirtschaftliches Fachseminar	<p>Weiterbildung auf universitärem Niveau: aktuelles Wissen in nur 4 Tagen</p> <p>Für die meisten IMMOEBS-Mitglieder liegt das Kontaktstudium der Immobilienökonomie nunmehr einige Jahre zurück. Die Immobilienbranche ist seitdem professioneller und internationaler geworden. Neue Themen wurden ins Curriculum der universitären Ausbildung aufgenommen. In Kooperation mit den beiden führenden Weiterbildungsinstituten der Immobilienwirtschaft, dem EBS Real Estate Management Institute und der IRE BS Immobilienakademie, bietet der IMMOEBS e.V. bereits zum zweiten Mal ein Update zum Kontaktstudium der Immobilienökonomie.</p>
Seminarinhalte	<p>Ziel des Seminars ist, den Teilnehmern eine Auffrischung und Ergänzung ihres Wissens auf Basis des aktuellen Stands der Forschung mit klarem Bezug zu aktuellen Fragestellungen der Immobilienpraxis zu ermöglichen.</p>

Das Seminar ist exklusiv für IMMOEBS-Mitglieder und die Mitarbeiter unserer Fördermitglieder · Stand 01/2012 · Änderungen vorbehalten

Seminarablauf



Die ersten beiden Tage werden vom Real Estate Management Institute (REMI) der EBS Universität für Wirtschaft und Recht auf dem Campus in Oestrich-Winkel gestaltet. Den zweiten Teil richtet die IRE/BS Immobilienakademie im Kloster Eberbach aus. Das abendliche Get-Together am ersten und dritten Tag runden das Seminar ab. Die Seminare sind so konzipiert, dass sie miteinander kombiniert oder einzeln belegt werden können.

Seminarinhalte

1. Tag

- Strukturierte Immobilienfinanzierung
- Grundlagen strukturierte Immobilienfinanzierung
- Cash Flow Modeling
- Fallstudie Mezzanine Capital

Abendprogramm: ebs-Weinkeller, Keynotespeaker und fingerfood

2. Tag

- Rechtliche Finanzierungsgrundlagen und Verbriefungsmärkte
- Rechtliche Grundlagen der Immobilienfinanzierung
- Bedeutung der Verbriefung für das Finanzsystem
- Refinanzierung im Vergleich: Pfandbrief vs. CMBS

3. Tag

- Die Bedeutung makroökonomischer Entwicklungen, oder: It's the economy, stupid
 - Die Euro-Krise: Ursachen, Entwicklungen und Folgen
 - Der aktuelle gesamtwirtschaftliche Ausblick für Europa
 - Wie lassen sich volkswirtschaftliche Prognosen für Immobilienprofessionals nutzen?
 - Wie sicher sind langfristige regionale Prognosen?
- Abendprogramm: Gemeinsame Schlenderweinsprobe im Kloster Eberbach*

4. Tag

- Stresstest Immobilienrecht
- Der Erwerb von Baugenehmigungen
- Das Sichern von Genehmigungen
- Aktuelle Problemfälle im Gewerbemietrecht

Referenten

Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS CRE
 Institutsleiter EBS Real Estate Management Institute

angefragt: **Dr. Peter Mutscheller**
 KAIRONOS Invest AG

Dr. Frank Laudenklos
 Freshfields Bruckhaus Deringer LLP

Dr. Alexander Goepfert
 NOERR LLP

Dominik Rehse M.Sc.
 EBS Business School

Referenten

Prof. Dr. Tobias Just
 Wissenschaftlicher Leiter der IREBS
 Immobilienakademie GmbH

Dr. Bernhard Gräf
 DB Research

Dr. Mathias Hellriegel
 Eggers Malmendier Rechtsanwälte

Prof. Dr. Frank Stellmann
 GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten /
 IREBS Institut für Immobilienwirtschaft

Kosten

Sonderkondition: 1.475,00 € (inkl. 19 % USt.)
 für das gesamte 4-Tages-Seminar
 800,00 € (inkl. 19 % USt.) je 2-Tages-Block

Preis inkl. Referentenhonorare, Tagungsgetränke, Pausensnacks sowie die Seminarunterlagen.

Die Anreise sowie Hotelübernachtungen sind individuell zu organisieren. Hotelinformationen erhalten Sie unter www.rheingau.de.

Teilnehmerzahl

40 – 50





Präsentieren ohne Power Point

Termin 08. – 09. Juni 2012

Veranstaltungsort Holiday Inn
München

Seminarinhalte **Wie Sie mit Ihrer Persönlichkeit und Rhetorik mitreißen und überzeugen**
Präsentation und Power Point sind in den letzten Jahren scheinbar eins geworden. Nur wenige wissen, Power Point wirksam und unterstützend einzusetzen. Leider geht häufig der/die Präsentierende im Gewitter der Folien verloren. Präsentieren heißt immer auch Inszenieren. Jede erfolgreiche Inszenierung braucht einen Hauptdarsteller oder eine Hauptdarstellerin. Damit Sie – und nicht Ihre Folien – im Mittelpunkt der Präsentation stehen, beschäftigen wir uns in diesem Seminar in vielen praktischen Übungen mit dem wirkungsvollen Einsatz Ihrer Persönlichkeit, mit Sprache und Rhetorik, anderen Möglichkeiten der Visualisierung und der effektvollen Inszenierung. Für lebendige und überzeugende Präsentationen – auch mal ohne Power Point.

Und wenn Sie danach wieder Power Point einsetzen möchten, tun Sie es – nur sehr viel gezielter.

Das Seminar ist exklusiv für IMMOEBS-Mitglieder und die Mitarbeiter unserer Fördermitglieder · Stand 01/2012 · Änderungen vorbehalten

Themenfokus



- Ausstrahlung / Überzeugungskraft
- Stimme / Sprache / Körpersprache
- Was das Theater uns lehrt
- Das rhetorische Dreieck
- Kontakt zum Publikum
- Spontaneität und Kreativität in Redesituationen
- Redeziel und Redeanlass
- Rhetorische Mittel und ihr Einsatz
- Bilder / Visualisierung / Demonstration
- Rolle und Wahrhaftigkeit (Authentizität)

Methoden

- Theorieinput
- Videoanalyse
- Feedback
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Präsentationen der Teilnehmer
- Theatertechniken (Auftritt, Atem, Stimme)
- Viele praktische Übungen

Referent



Peter Lüder

Peter Lüder ist Regisseur an verschiedenen Stadt- und Staatstheatern in Deutschland. Vorher arbeitete er 10 Jahre lang als Schauspieler in Deutschland und der Schweiz. Nach einer Trainerausbildung wurde er zum gefragten Rhetoriktrainer. Er ist Gründer der „Berliner Redekurse“ und unterstützt als Coach in der Wirtschaft Führungskräfte bei Präsentationen und öffentliche Auftritten.

Mehr Informationen unter www.peterlueder.de

Kosten

690,00 € (inkl. 19% USt.) für 2 Tage

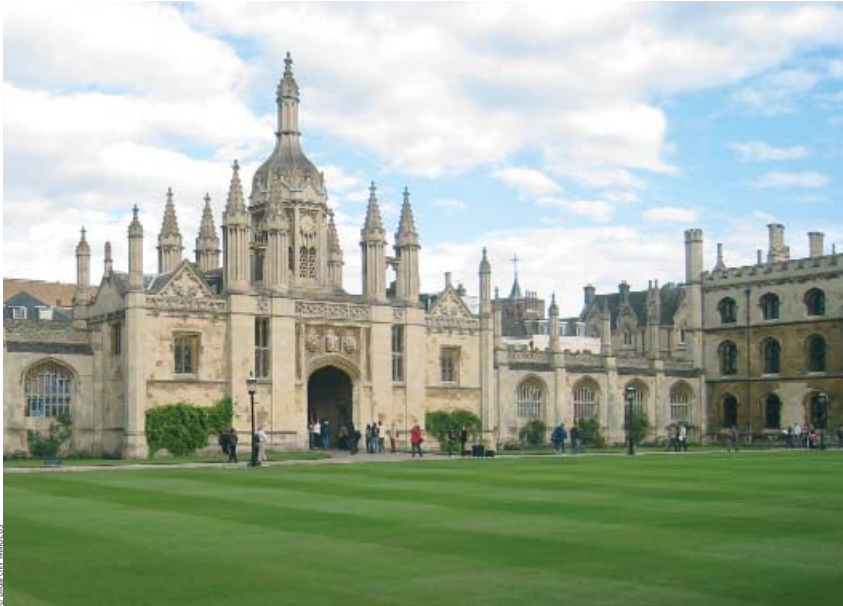
inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Tagungsgetränke, Mittagessen, Seminarunterlagen

Die Anreise und Übernachtung sind nicht im Preis enthalten und sind in Eigenregie zu organisieren. Im Hotel ist ein Zimmerkontingent bis 4 Wochen vor dem Seminar unter dem Stichwort „IMMOEBS“ reserviert.

Teilnehmerzahl

10 – 12





Follow-up Seminare Real Estate English "Markets and Transactions" "Development and Asset Management"

Aufgrund der großen Erfolge der Real Estate English Seminare "Markets and Transactions" sowie "Development and Asset Management" in den letzten Jahren werden auch in 2012 in Cambridge Follow-Up Seminare zu diesen beiden Themenbereichen angeboten. Die Seminare sind so konzipiert, dass sie miteinander kombiniert oder einzeln belegt werden können.

Termine:

"Markets and Transactions" 02. – 05. September 2012
 "Development and Asset Management" 05. – 08. September 2012

Veranstaltungsort Die Seminare finden in einem historischen College der University of Cambridge, Großbritannien statt.

Seminarinhalte

"Markets and Transactions"

- Standortanalyse
- Immobilienmarktanalyse
- Gebäudebeschreibung
- Immobilientransaktion

"Development and Asset Management"

- Verträge
- Mieten und Pachten
- Asset- und Immobilienmanagement
- Gebäudebeschreibungen und -standards
- Projektentwicklung

Seminarziele



Dieses einzigartige Angebot ermöglicht Ihnen, Ihre englische Sprachkompetenz für Diskussionen, Besprechungen und Verhandlungen zu optimieren sowie das branchenspezifische Fachvokabular zu vertiefen. Die fachkundige Seminarleitung, ein englischsprachiges Umfeld und kulturelle Ausflüge, Fachexkursionen zu aktuellen Projekten sowie kleine Lerngruppen garantieren eine praxisnahe Anwendung.

Tipp

Wir empfehlen die Buchung beider Seminare in Kombination vom 02.09. – 08.09.2012. Hierfür bieten wir Sonderkonditionen an.

Programm "Markets and Transactions"

1. Tag, 02.09.2012

- Anreise mit abendlichem Welcome-Dinner

2. Tag, 03.09.2012 / 09:00 - 17:30 Uhr

- The Built Environment
- Location, Location, Location
- Describing Properties

3. Tag, 04.09.2012 / 09:00 - 17:30 Uhr

- Vocabulary Input
- Real Estate Markets and Transactions
- Presentations

4. Tag, 05.09.2012 / 09:00 - 13:00 Uhr

- Case Study London Office Investment
- Discussions and Negotiations
- Appraisal and Valuation

Programm "Development and Asset Management"

1. Tag, 05.09.2012

- Anreise mit abendlichem Welcome-Dinner

2. Tag, 06.09.2012 / 09:00 - 17:30 Uhr

- Contracts, Letting and Leasing
- Ownership and Occupation
- Meetings and Discussions

3. Tag, 07.09.2012 / 09:00 - 17:30 Uhr

- Asset Management
- Asset Marketing
- Planning and Development
- Case Study: Development Site Visit

4. Tag, 08.09.2012 / 09:00 - 13:00 Uhr

- Green Buildings
- Presentations



Exkursionen und Aktivitäten

- Besuch von King's Cross Central Development Scheme in London
- Modern Architecture Walking Tour durch Cambridge
- Walking Tour Historical Cambridge
- Punting Boots



Seminarmethoden

- Fachvokabular-Training
- Lernen mit aktuellen Präsentationen, Fallstudien, Simulationen
- Gruppenarbeit mit authentischen Lehrmaterialien
- Fachexkursionen zum Vertiefen des Gelernten
- Kulturelle Ausflüge

Referentinnen

Gisela Francis Vogt



Gisela Francis Vogt ist für die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen tätig und leitet das Englischprogramm am Campus of Real Estate in Geislingen. Gemeinsam mit Alice Jovy veröffentlicht sie in unregelmäßigen Abständen die Kolumne Real Estate English zu immobilienpezifischem Fachvokabular in der Immobilienzeitung.

Mary Ann Reynolds FRICS



Mary Ann Reynolds FRICS ist Geschäftsführerin von Coburn Consulting, einer Gesellschaft, die sich ganz auf Real Estate English Trainings spezialisiert hat. Sie war zuvor mehr als 10 Jahre als Chartered Surveyor in Großbritannien tätig, zuletzt in der Position als Head of Training für Savills, London.



ZUM SEMINAR

Unterbringung	Die Unterbringung erfolgt in Einzelzimmern (mit Dusche/WC) direkt auf dem Campus des St. Catherine Colleges oder des Sydney Sussex Colleges. Alle Zimmer verfügen über eine Internet Verbindung.
Kosten	1.490,00 € je Seminar Sonderkondition: 2.600,00 € für die Buchung beider Seminare
Leistungen inklusive	3 bzw. 6 Übernachtungen auf dem Campus, Vollpension, die Tagungs- und Referentenkosten (2,5 bzw. 5 Seminartage) sowie Materialien und Fachexkursionen. Die Anreise erfolgt individuell.
Teilnehmerzahl	10 – 12



IMMOEBS

Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der EUROPEAN BUSINESS SCHOOL und der Universität Regensburg (IMMOEBS) e.V.



7

Follow-up Seminar Präsentieren ohne Power Point

Termin 21. – 22. September 2012

Veranstaltungsort Lindner Hotel
Hamburg

Seminarinhalte
(immer im Bezug auf die konkrete Präsentation)

- Aufbau, Struktur und Spannung
- Persönlichkeit des/der Präsentierenden und Rolle
- Körpersprache, Stimme, Atmung
- Wirksame Sprache und rhetorische Mittel
- Inszenierung und Visualisierung (Power Point & Co)
- Live-Auftritte und Bühnengesetze
- Kameraarbeit
- Feedback

Zielgruppe Sie präsentieren regelmäßig oder haben das vor. Sie wissen durch das Vorgängerseminar „Präsentieren ohne Power Point“ oder aus anderem Zusammenhang, wie Sie Ihre Präsentation sinnvoll aufbauen und strukturieren. Doch Sie wünschen sich einen Rahmen, Ihre Präsentation vorher auszuprobieren, sich Anregungen und Verbesserungsvorschläge und offenes, konstruktives Feedback zu holen. Dann sind Sie in diesem Aufbau-seminar richtig.

Seminarablauf



In einem kurzen Rückblick werden wir die Grundprinzipien von Spannung und Aufbau wiederholen, damit alle Teilnehmenden auf dem gleichen Stand sind. Mittel zur Verbesserung der inhaltlichen sowie der persönlichen Wirkung (Körpersprache etc.) erarbeiten wir uns individuell an der konkreten Präsentation.

Methoden

Jede/r Teilnehmer/in bringt eine eigene Präsentation oder einen eigenen Vortrag von 8 bis 10 Minuten Länge mit. In kleiner Gruppe bekommt jede/r Teilnehmer/in die Möglichkeit, das eigene Präsentationsprojekt vorzustellen. Ob mit oder ohne Power Point: Wir überprüfen die eingesetzten Mittel und ihre Wirkung, vertiefen die Argumentation, probieren rhetorische Mittel und Inszenierungsideen aus und sorgen so dafür, dass Sie – und nicht Ihre Folien – im Mittelpunkt Ihrer Präsentation stehen. Jeder soll zusätzlich die Möglichkeit bekommen, sich selbst während des Seminars oder danach auf Video zu überprüfen.

Referent



Peter Lüder

Peter Lüder ist Regisseur an verschiedenen Stadt- und Staatstheatern in Deutschland. Vorher arbeitete er 10 Jahre lang als Schauspieler in Deutschland und der Schweiz. Nach einer Trainerausbildung wurde er zum gefragten Rhetoriktrainer. Er ist Gründer der „Berliner Redekurse“ und unterstützt als Coach in der Wirtschaft Führungskräfte bei Präsentationen und öffentliche Auftritten.

Mehr Informationen unter www.peterlueder.de

Kosten

690,00 € (inkl. 19% USt.) für 2 Tage

inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Tagungsgetränke, Mittagessen, Seminarunterlagen

Die Anreise und Übernachtung sind nicht im Preis enthalten und sind in Eigenregie zu organisieren. Im Hotel ist ein Zimmerkontingent bis 4 Wochen vor dem Seminar unter dem Stichwort „IMMOEBS“ reserviert.

Teilnehmerzahl

10 – 12





8

Professionell verhandeln

Termin 26. – 28. September 2012

Veranstaltungsort Theodor-Heuss-Akademie
der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit
in Gummersbach

Seminarinhalte **Wie Sie strategisch verhandeln, geschickt taktieren
und Ergebnisse verbindlich absichern**

Verhandlungen geraten oft auf falsche Bahnen, weil die jeweiligen Standpunkte und Bedürfnisse von den Gesprächspartnern nicht vollständig oder auch falsch erfasst werden. Wesentliche Elemente einer erfolgreichen Verhandlung sind die Klärung der eigenen Absichten, Interessen und Ziele sowie ein verstehendes Zuhören.

Dabei liegt die eigentliche Kunst des Verhandeln im Lösen von Konflikten. Wer Einfluss nehmen will, muss in diesen Situationen häufig Kritik oder Widerstände überwinden, ohne das konstruktive Miteinander oder die Akzeptanz der anderen zu gefährden.

Dieses Seminar vertieft das strategische Argumentieren und Verhandeln in berufsspezifischen Situationen. Die Teilnehmer erwerben gewinnbringende Lösungsstrategien und können diese praxisnah anwenden.

Das Seminar ist exklusiv für IMMOEBS-Mitglieder und die Mitarbeiter unserer Fördermitglieder · Stand 01/2012 · Änderungen vorbehalten

Zielgruppe

Dieses Training wendet sich an alle Personen, die sich häufig in Verhandlungssituationen bewähren müssen.

Themenfokus



- Ziel- und teilnehmerorientiert Verhandlungsgespräche führen
- Eigene Interessen und Positionen sowie die des Verhandlungspartners definieren
- Konsensorientierte Verhandlungsstrategien durchsetzen
- Gewinnbringende Lösungen für beide Seiten erzielen
- Konflikte in Gesprächs- und Verhandlungssituationen sicher meistern
- Methoden der Ergebnissicherung
- Praxisübungen mit Feedback

Referent



Klaus Schmidt

Der Kommunikationstrainer und Magister der Theater-, Film- und Fernsehwissenschaft, Jg. 1967, gründete mit Stefan Schorn die Agentur schmidt & schorn in Köln und Berlin.

Durch seine langjährige Berufserfahrung als Trainer kennt er die Erfolgsfaktoren von Kommunikation in Unternehmen und Verbänden. Seit 1990 arbeitet er in vielen Seminaren zu den Themen Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung und erlangte eine herausragende Expertise in den Bereichen Personal, Vertrieb und Management.

Kosten

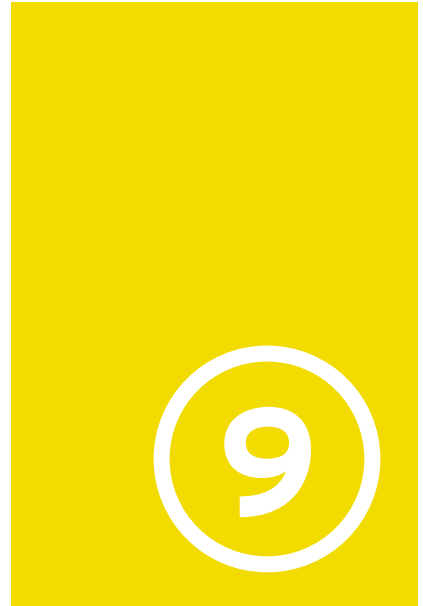
690,00 € (inkl. 19 % USt.) bei Übernachtung im EZ,
670,00 € (inkl. 19 % USt.) bei Übernachtung im DZ

inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Unterkunft/
2 Übernachtungen, Vollpension, Seminarunterlagen

Teilnehmerzahl

10 – 12





Meine beruflichen Ziele verwirklichen

Termin 09. – 10. November 2012

Veranstaltungsort Lindner Hotel & Residence Main Plaza
Frankfurt

Seminarinhalte Sie möchten Ihren beruflichen Träumen näher kommen, wissen aber noch nicht wie? Sie haben das Gefühl, dass Sie mit Ihrer Arbeit in eine passende Richtung gehen, sind sich aber über die nächsten Schritte noch im Unklaren? Sie trauen sich noch nicht das zu tun, was Ihr Herz wirklich erfüllt?

Im Workshop erarbeiten Sie Ihre beruflichen Ziele unter Berücksichtigung der anderen Lebensbereiche. Sie gestalten Ihren persönlichen Entwicklungsplan und entwickeln die nächsten Umsetzungsschritte. Dies geschieht gemeinsam in einer Gruppe von Menschen, die in ähnlichen Lebenslagen sind. Sie bekommen vielfältige Impulse und unterstützen andere Teilnehmer.

Zielgruppe Menschen, die sich beruflich weiterentwickeln oder verändern wollen

Themenfokus

1. Tag

Wer bin ich? Standortbestimmung

- Einander kennen lernen und die Erwartungen klären
- Wo befinde ich mich?
Wie ist meine Entwicklung verlaufen?
- Was denke ich über meine Stärken und Defizite?
- Wofür schlägt mein Herz?
Was ist mein Weg in den Flow Kanal?

2. Tag

Wo möchte ich hin? Persönliche Ziele entwickeln

- Was sind meine Einstellungen, Werte und Antreiber?
- Mein persönlicher Entwicklungsplan
- Was ist das Unbekannte?
Mögliche Hindernisse benennen und Ideen für deren Überwindung entwickeln
- Was mache ich, damit die Umsetzung erfolgreich wird?

Methoden

- Theoretische Impulse
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Selbstreflektion
- kollegiale Beratung

Referentin



Maja Härrri

Maja Härrri ist diplomierte Ingenieurin mit langjähriger Vertriebs- und Managementenerfahrung in der Industrie. Eine Ausbildung in systemischer Organisations- und Personalentwicklung sowie Coaching ergänzen ihre praktische Erfahrung als Geschäftsführerin. Sie arbeitet als selbstständige Organisationsberaterin und unterstützt Unternehmen, Teams und Einzelpersonen bei Veränderungen und Entwicklungen. Dies geschieht in Form von Organisationsentwicklung, Coaching und Workshops.
(www.maja-haerri.de)

Kosten

690,00 € (inkl. 19 % USt.) für 2 Tage

inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Tagungsgetränke, Mittagessen, Seminarunterlagen

Die Anreise und Übernachtung sind nicht im Preis enthalten und sind in Eigenregie zu organisieren. Im Hotel ist ein Zimmerkontingent bis 4 Wochen vor dem Seminar unter dem Stichwort „IMMOEBS“ reserviert.

Teilnehmerzahl

10 – 12

Optional:

Umsetzungsunterstützung

Individuelles Telefoncoaching
€ 120,-/Stunde



„Was ich heute bin, ist ein Hinweis auf das, was ich gelernt habe, aber nicht auf das, was mein Potenzial ist.“ Virginia Satir



IMMOEBS

Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der EUROPEAN BUSINESS SCHOOL und der Universität Regensburg (IMMOEBS) e.V.



Moderation von Meetings und Veranstaltungen

Termin 16. – 17. November 2012

Veranstaltungsort abba Hotel
Berlin

Seminarinhalte In diesem erfahrungsorientierten Seminar beschäftigen Sie sich mit Ihrer Rolle als Moderator und Ausstrahlung. Sie probieren unterschiedliche Moderationsmethoden aus, mal aus der Moderatoren-, mal aus der Teilnehmerperspektive. Sie bereiten eine kurze Selbstdarstellung vor, mit der Sie sich als Moderator/in in einem Meeting oder bei einer Veranstaltung einführen möchten. Oder Sie bringen eine konkret bevorstehende Moderationsaufgabe mit, die im Seminar bearbeitet werden kann.

Themenfokus Als Moderator stehen Sie im Mittelpunkt. Sie leiten das Meeting und sind doch häufig selbst beteiligt. Was ist Ihre Rolle? Wie erreichen Sie den Grad zwischen der Autorität des/der Leitenden und der Souveränität, Gedanken und Diskussionen sich entfalten zu lassen? Wie strukturieren Sie den Arbeitsablauf? Welche Methoden stehen Ihnen zur Verfügung? Wie sichern und visualisieren Sie die Ergebnisse? Und was heißt darüber hinaus Moderation bei einer Veranstaltung? Wie moderieren Sie etwas an, wie führen Sie einen Gast ein, wie schlagen Sie sich am besten in einem Interview?

Das Seminar ist exklusiv für IMMOEBS-Mitglieder und die Mitarbeiter unserer Fördermitglieder · Stand 01/2012 · Änderungen vorbehalten

Themenfokus



- Die Rolle des Moderators / der Moderatorin
- Ablauf und Phasen einer Moderation
- Moderationsmethoden
- Rhetorik
- Fragetechniken und Formulierungen
- Leitung von Diskussionen

Methoden

- Theorie-Input
- Videoanalyse
- Feedback
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Praktische Übungen

Referent

Peter Lüder



Peter Lüder ist Regisseur an verschiedenen Stadt- und Staatstheatern in Deutschland. Vorher arbeitete er 10 Jahre lang als Schauspieler in Deutschland und der Schweiz. Nach einer Trainerausbildung wurde er zum gefragten Rhetoriktrainer. Er ist Gründer der „Berliner Redekurse“ und unterstützt als Coach in der Wirtschaft Führungskräfte bei Präsentationen und öffentliche Auftritten. Mehr Informationen unter www.peterlüder.de

Kosten

690,00 € (inkl. 19% USt.) für 2 Tage

inkl. Tagungs- und Referentenkosten, Tagungsgetränke, Mittagessen, Seminarunterlagen

Die Anreise und Übernachtung sind nicht im Preis enthalten und sind in Eigenregie zu organisieren. Im Hotel ist ein Zimmerkontingent bis 4 Wochen vor dem Seminar unter dem Stichwort „IMMOEBS“ reserviert.

Teilnehmerzahl

10 – 12



HINWEISE ZUR SEMINARANMELDUNG

- ☰ Bitte melden Sie sich mit dem Formularbogen auf Seite 27 an.

- ☰ Die Anmeldung erfolgt ausschließlich schriftlich an:
IMMOEBS e.V.
Friedenstraße 31a
65189 Wiesbaden

oder per Fax
+49. (0)611. 44 78 496.

- ☰ Die Anzahl der Teilnehmer bei den einzelnen Seminarangeboten ist beschränkt. Für die Vergabe der Seminarplätze ist die Reihenfolge des Anmeldungseingangs entscheidend. Sollten sich für den Seminartermin weniger Teilnehmer anmelden, als in der jeweiligen Ausschreibung ausgewiesen, so behält sich der Verein eine Absage des Seminartermins vor.

- ☰ Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit weiteren Informationen zum Seminarablauf und Veranstaltungsort.

- ☰ Sollte die Zahl der Interessenten die Anzahl der Seminarplätze überschreiten, so werden diese Anmeldungen nach Reihenfolge des Anmeldungseingangs in eine Warteliste aufgenommen.

- ☰ **Die Anmeldung ist nach Erhalt der Anmeldebestätigung verbindlich.** Eine Rückerstattung der Seminargebühr erfolgt grundsätzlich nur bei Absagen bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin.
Bei späteren Absagen ist eine Rückerstattung nur möglich, wenn sich ein Nachrücker aus der Warteliste findet.

- ☰ Wir bitten dringend zu berücksichtigen, dass die Hotelzimmer frühzeitig durch die Teilnehmer reserviert werden sollten. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an, damit Sie das von uns reservierte Kontingent nutzen können.

- ☰ Alle Seminare werden exklusiv für IMMOEBS-Mitglieder und die Mitarbeiter unserer Fördermitglieder angeboten.

Hiermit melde ich mich verbindlich für folgende IMMOEBS Seminare 2012 an:

- | | | | |
|--|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Souveräne Rhetorik | (18.–20.04. in Gummersbach) | <input type="checkbox"/> 690,00 € (EZ) | <input type="checkbox"/> 670,00 € (DZ) |
| <input type="checkbox"/> Immobilien Asset Management | (<input type="checkbox"/> 20.–21.04. in Berlin <input type="checkbox"/> 07.–08.09. in Köln) | 475,- € | |
| <input type="checkbox"/> Real Estate English | (27.–28.04. in Frankfurt) | 690,- € | |
| <input type="checkbox"/> Brush-up Seminar zur Immobilienökonomie | (09.–12.05. in Oestrich-Winkel/Kloster Eberbach) | <input type="checkbox"/> 1.475,- € (4 Tage) | |
| | (09.–10.05. in Oestrich-Winkel) | <input type="checkbox"/> 800,- € (2 Tage) | |
| | (11.–12.05. in Kloster Eberbach) | <input type="checkbox"/> 800,- € (2 Tage) | |
| <input type="checkbox"/> Präsentieren ohne Power Point | (08.–09.06. in München) | 690,- € | |
| <input type="checkbox"/> Real Estate English Kombi-Angebot zu Sonderkonditionen | (02.–08.09. in Cambridge) | <input type="checkbox"/> 2.600,- € (7 Tage) | |
| “Markets and Transactions” | (02.–05.09. in Cambridge) | <input type="checkbox"/> 1.490,- € (4 Tage) | |
| “Development and Asset Management” | (05.–08.09. in Cambridge) | <input type="checkbox"/> 1.490,- € (4 Tage) | |
| <input type="checkbox"/> Follow-up Seminar Präsentieren ohne Power Point | (21.–22.09. in Hamburg) | 690,- € | |
| <input type="checkbox"/> Professionell verhandeln | (26.–28.09.2012 Gummersbach) | <input type="checkbox"/> 690,00 € (EZ) | <input type="checkbox"/> 670,00 € (DZ) |
| <input type="checkbox"/> Meine beruflichen Ziele verwirklichen | (09.–10.11. in Frankfurt) | 690,- € | |
| <input type="checkbox"/> Moderation von Meetings und Veranstaltungen | (16.–17.11. in Berlin) | 690,- € | |

Name, Vorname

Arbeitgeber

Postadresse

E-Mail-Adresse

Telefon

Ort, Datum

Unterschrift

ERKLÄRUNG ZUR ZAHLUNGSWEISE (Die Anmeldung ist nur gültig inkl. dieser ausgefüllten Erklärung)

Einzugsermächtigung

Hiermit ermächtige ich IMMOEBS e.V., den Gesamtbetrag für die ausgewählten Seminare in der oben genannten Höhe einmalig von meinem Konto einzuziehen.

Kontoinhaber

Bank

BLZ

Kontonummer

Ort, Datum

Unterschrift

Rechnung

Hiermit erkläre ich, den Gesamtbetrag für die ausgewählten Seminare nach Rechnungserhalt unverzüglich auf das angegebene Konto zu überweisen.

Rechnungsanschrift

Ort, Datum

Unterschrift