Kopersbegeleiding

De beste begeleiding bieden tijdens een (ver)koop?
Het marktgericht omgaan met kopers en het bouwen in de koopsector vereisen een klantgerichte houding. De persoonlijke wensen van de kopers worden steeds belangrijker en vragen een hogere organisatiegraad en flexibiliteit van het verkopend bedrijf. Steeds meer projectontwikkelaars, woningcorporaties, makelaarskantoren en ontwikkelende bouwers zetten daarom een specialist in: de kopersbegeleider.

Na de training ben je in staat om:

- op te treden als intermediair tussen de klant, het bouwbedrijf en derden
- klanten te adviseren over kopersopties en individuele wensen
- om te gaan met lastige situaties als kopersbegeleider
- het proces kopersbegeleiding te organiseren (procedures, bewaking enz.)

Inhoud Kopersbegeleiding

- Communicatie, gespreks- en presentatietechniek
- Kopersbegeleiding in de projectvoorbereiding
- Kopersbegeleiding vanaf de start van project tot de verkoop
- Juridische aspecten met betrekking tot kopersbegeleiding
- Installatietechniek met betrekking tot kopersbegeleiding

Voor wie?

Je kunt meedoen met de training als je een bouwkundige vooropleiding op middelbaar niveau hebt. Heb je geen bouwkundige kennis? Volg dan eerst de opleiding Elementaire Bouwkunde A. Daarnaast ben je, bij voorkeur, een (aankomend) kopersbegeleider en werkzaam bij een bouw- en/of aannemingsbedrijf of een medewerker in de makelaardij.

Werkwijze Kopersbegeleiding

De theorie wordt aan de hand van het studiemateriaal besproken en toegelicht. De vaardigheden en technieken leer je aan de hand van praktijkgerichte rollenspellen, discussies en cases.

Afronding

Na het succesvol beëindigen van de training, ontvang je een verklaring van deelname.