



## Geburtstag

9. 2. 1973

## Hobbys

Lesen, Weiterbildung, Reisen, Tanzen, Malen, Schwimmen und Tauchen

## Lieblingsbuch

„Zweierlei Glück“ von Bert Hellinger und  
„Schicksal als Chance“ von Thorwald Dethlefsen

## Lieblingsmusik

sehr breit gefächert – von Pop / Rock / Klassik, je nachdem, was meinem Gehörgang schmeichelt und zum Tanzen anregt

## Lebensmotto

„Frechheit siegt!“ und „Mutig ist, wenn man es mit sich selber aufnehmen kann!“

## Entwicklungsstationen des Berufslebens

- 1990–1993 Versicherungsbranche/EDV-Konzern
- 1993–2007 Immobilienbranche
- seit 2003 auch Trainerin und Coaching sowie systemische Beratung (Organisationsaufstellungen)
- Ausbildungen und Fach-Lerngänge (Transaktionsanalyse, NLP, Systemische Aufstellungsarbeit u.v.m.)

**Sie haben langjährige Berufserfahrung als Immobilienmaklerin, haben eine Ausbildung als Diplom-Trainerin für Erwachsenenbildung, als Business-Coach und als Systemische Beraterin. Diese Kompetenzen bringen Sie nun in spannenden Seminaren für die Immobilienbranche zusammen. Was hat Sie bewogen, diese Themen aufzugreifen?**

Als ich in der Immobilienbranche anfang (vor ca. 14 Jahren) habe ich zahlreiche Seminare besucht, aber keine Trainings gefunden, die wirklich praxisnah „vom Profi – für den Profi“ das angeboten haben, was dem Makler in seinem täglichen Tun hilft. Kein Seminar hat bislang geboten, was ich für meine TeilnehmerInnen konzipiert und zusammengestellt habe.

Nach meinem Trainer-Diplom lag es für mich nahe, das Sinnvolle mit dem Nützlichen zu verbinden. Ich gebe meine Berufsgeheimnisse ebenso weiter, wie die praktischen Inhalte, welche dem Makler strukturiertere, gut organisierte und vor allem effiziente Vorgehensweise ermöglichen.

**„Die berufliche Würde bestimmt die Höhe des Honorars“ – so ein Thema in der Beschreibung Ihres Seminars „Leicht & erfolgreich Immobilien akquirieren“. Was meinen Sie damit?**

Je echter mein berufliches Selbstbewusstsein ist und je gereifter ein Mensch an sich ist, desto authentischer nimmt man ihn wahr. Die Argumentation kann noch so logisch und zutreffend sein, überzeugen wird sie erst, wenn der Mensch, der sie einsetzt, auch tatsächlich dazu passt. Das berufliche wie persönliche Selbstwertgefühl kann man allerdings nicht „kaufen“. Es muss sich ehrlich entwickeln können. Das braucht Zeit und Training. Das Bewusstsein des Immobilienmaklers über den Wert seiner Tätigkeiten und Kompetenzen, zeigt sich letztlich in der Höhe seiner Umsätze und im Ansehen, das er bei seinen Kunden genießt.

Die erfolgreichsten Verkäufer sämtlicher Branchen sind deshalb so gut, weil sie um das Geheimnis der eigenen Persönlichkeits-

bildung wissen. Nicht umsonst besuchen die Top-Verkäufer der lukrativsten Branchen laufend Seminare.

**Verhandeln hat für Sie viel mit Vertrauensbildung zu tun. Wie wichtig ist Vertrauen speziell im Immobilienbereich und wie stellt man es her?**

Kaum in einer anderen Branche ist das Vertrauen zwischen Kunde und Dienstleister so von Bedeutung. Kein Makler kann es sich leisten, gegen seinen Auftraggeber zu arbeiten, anstatt für ihn. Der Makler investiert vorab viel Zeit, Geld und Know-how in die Vermarktung der Liegenschaften. Um das konsequent tun zu können, braucht er optimale Auftragsbedingungen. Die erhält er vom Kunden nur, wenn er klar, transparent und ehrlich agiert.

**Welche „skills“ braucht der erfolgreiche Immobilienmakler der Zukunft Ihrer Meinung nach?**

Neben dem „gesunden und ehrlichen“ Selbstwertgefühl auch den Mut zur Wahrheit und den Mut, zur eigenen Strategie zu stehen. Darüber hinaus natürlich die fachliche Kompetenz, aber mehr noch die soziale Kompetenz, gepaart mit guter Rhetorik und souveräner Kommunikation.

**Einer Ihrer Schwerpunkte liegt auf „Führung“, wobei Sie unter anderem über die „innere Führung“, das „innere Team“, die „innere Stimmigkeit“ der Führungskraft sprechen. Wie bereit sind Führungskräfte heute Ihrer Erfahrung nach, sich mit diesem Thema zu befassen?**

Immer mehr – Gott sei Dank! Die Art der Probleme und Anforderungen macht es notwendig, sich mit mehr als nur mit Führungsstilen auseinanderzusetzen. Häufig wird die beste Fachkraft zur Führungskraft gemacht. Dann steht ein guter Fachmann vor Aufgaben, für die er Sozialkompetenzen, Führungsqualitäten, Menschenkenntnis und eine starke innerpersönliche Ausgewogenheit braucht. Wir alle kommen nicht als Führungskraft zur Welt. Diese verantwortungsvolle Position muss man sich erarbeiten. Dabei ist es wichtig, von innen heraus zu agieren, um stimmig und kraftvoll entscheiden und führen zu können. Gerade die Persönlichkeit einer Führungskraft ist richtungsweisend für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens.