

5. Modul: Markt und Führung – 7 Studientage (4 ECTS-Punkte + 6 ECTS-Punkte Projektarbeit)

Projekttag (4 Stunden)

- Impulsvortrag
- Exkursion: Baubesichtigung o.ä.
- Feedbackgespräch

Immobilienmärkte (8 Stunden)

- Wohnimmobilienmarkt (Übersicht, demografischer Wandel, moderne Wohnformen, Wohnen im Alter)
- Büroimmobilienmarkt (Büroformen, Büroraumnachfrage, Bürostandorte)
- Einzelhandelsimmobilienmarkt (Shopping Center, innerstädtischer Einzelhandel, (Malls, Einkaufsgalerien, Einzelhandelsagglomeration)
- Sozialimmobilienmarkt (Altenheime, Pflegeeinrichtungen, Krankenhäuser, Kliniken)
- Spezialimmobilienmärkte (Logistik, Parkhäuser, Freizeit, Hotels, Gewerbetarifs)

Innovation in der Immobilienwirtschaft (8 Stunden)

- U.a. Digitalisierung,
- Crowdfunding,
- PropTech,
- Smart Living

Vermarktung von Gewerbeimmobilien (8 Stunden)

- Marketing vs. Werbung (Grundlagen der Marktforschung, Strategie, Produktpolitik Preisgestaltung, Distributionspolitik)
- Imagepolitik (Image der Immobilie, Corporate Responsibility)
- Kommunikationspolitik (Werbeinstrumente/-maßnahmen)
- Social Media / Online
- Aufbau und Gestaltung des Verkaufsprospekts/Verkaufsgespräch

Personalführung (8 Stunden)

- Personalgewinnung (Rechtliches, Personalbeschaffung, Vergütung)
- Motivation, Rollenverhalten (Psychologischer Vertrag, Extrarollenverhalten, Kommittent)
- Personalentwicklung (Instrumente, Laufbahnmodelle, Beurteilungssysteme)
- Führung (Rechtliches, Verhalten, Aufgaben)
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Rechtliches, Kündigung, Wettbewerbsklauseln)

Präsentationstechnik (8 Stunden)

- Grundlagen der Rhetorik
- Körpersprache
- Optimaler Einsatz von Medien

Vorbereitung Kolloquium (4 Stunden)