

Teamwork, das Ergebnisse schafft: Wie erfolgreiche Zusammenarbeit im Immobilienalltag gelingt

Datum: Freitag, 29.05.2026, 09:30 - 11:30 Uhr
Online-Seminar

Preis: 259,- Euro zzgl. 19% MwSt.



Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

Teilnehmerkreis

Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft

Ziel

In diesem Seminar erwerben die Teilnehmenden unmittelbar anwendbare Kompetenzen für eine bessere Zusammenarbeit im Team, dazu gehören klare Kommunikation, saubere Rollenklärung und effiziente Abstimmung im Arbeitsalltag der Immobilienwirtschaft. Gerade bei komplexen Mietverträgen, schwierigen Marktsituationen und zahlreichen Schnittstellen entscheidet die Qualität der Zusammenarbeit zunehmend über Zeit, Kosten, Risiken und den wirtschaftlichen Erfolg. Warum Sie teilnehmen sollten

- Sie gewinnen mehr Klarheit darüber, wie Rollen, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten wirksam geklärt werden.
- Sie verbessern Ihre Fähigkeit, unterschiedliche Interessen, Perspektiven und Risiken konstruktiv zusammenzuführen.
- Sie lernen, Abstimmungen zwischen Vermietung, Asset Management, Property Management, Recht, Technik und Eigentümern deutlich effizienter zu gestalten.

Themen

1. Was macht gute Teamarbeit in der Immobilienpraxis aus?

- Typische Herausforderungen aus der Praxis: Objektübergaben, interne Schnittstellen, Zusammenarbeit zwischen Abteilungen, Eigentümern und externen Dienstleistern.

2. Anforderungen an wirksame Zusammenarbeit

- Gemeinsames Verantwortungsgefühl statt Bereichsdenken/Egoismen
- Nutzung und Anerkennung unterschiedlicher Perspektiven, Kompetenzen und Erfahrungen
- Konstruktiver Umgang mit Zielkonflikten und unterschiedlichen Persönlichkeiten

3. Grundlagen wirksamer Kommunikation im Team

- Wie entstehen Missverständnisse in der Zusammenarbeit?
- Wie lassen sich Interessen, Rollen und Risiken sauber voneinander trennen?
- Wie wird aus Gegeneinander wieder ein Miteinander?

4. Praxisübung und Rollenspiel: Kritische Alltagssituationen lösen

- Simulation realistischer Situationen aus der Immobilienpraxis
- Ziel: In kurzer Zeit zu einer klaren Aufgaben- und Rollenverteilung kommen, ein kritisches Teammeeting strukturieren und Interessensgegensätze konstruktiv auflösen, etc..

5. Instrumente zur Analyse und Verbesserung der Zusammenarbeit

Vorstellung praxiserprobter Werkzeuge wie:

- Teamklimaindex
- Teamintegrationsmatrix
- Teamspielregeln

Diese helfen, Schnittstellenprobleme, Belastungen und Kommunikationsmuster frühzeitig zu erkennen und gezielt zu verbessern.

6. Reflexion & Transfer

- Ableitung konkreter Maßnahmen für den eigenen Arbeitsalltag;
- Was kann ich ab morgen anders machen, um Zusammenarbeit spürbar zu verbessern?