

Weiterbildender Masterstudiengang Senior Management von Immobilienunternehmen

W M S M I



Weiterbildender Masterstudiengang Senior Management von Immobilienunternehmen

- » Modalität: online
- » Dauer: 2 Jahre
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techitute.com/de/wirtschaftsschule/weiterbildender-masterstudiengang/weiterbildender-masterstudiengang-senior-management-immobilienunternehmen

Index

01

Willkommen

Seite 4

02

Warum an der TECH studieren?

Seite 6

03

Warum unser Programm?

Seite 10

04

Ziele

Seite 14

05

Kompetenzen

Seite 20

06

Struktur und Inhalt

Seite 26

07

Methodik

Seite 44

08

Profil unserer Studenten

Seite 52

09

Kursleitung

Seite 56

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

Seite 62

11

Vorteile für Ihr Unternehmen

Seite 66

12

Qualifizierung

Seite 70

01

Willkommen

Die Unternehmensführung im Immobiliensektor ist ein zunehmend komplexer und wettbewerbsintensiver Bereich, denn es gibt viele Variablen, die eine effiziente Verwaltung dieser Art von Organisation erschweren. Gleichzeitig handelt es sich um einen Bereich voller Möglichkeiten, die durch den Einsatz der richtigen strategischen Instrumente genutzt werden können. Vor diesem Hintergrund ist dieses Programm auf die aktuellen Bedürfnisse von Immobilienfachleuten ausgerichtet und bietet eine umfassende Fortbildung in den Bereichen Unternehmensführung, Finanzen, Marketing und Leadership. Außerdem wird der Studiengang zu 100% online durchgeführt, so dass die Studenten die Möglichkeit haben, ihre Fortbildung mit ihrer beruflichen Laufbahn zu verbinden und ihr Studientempo an ihre Bedürfnisse anzupassen.



Weiterbildender Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen
TECH Technologische Universität



“

Beherrschen Sie alle Schlüssel zur Unternehmensführung im Immobiliensektor und bringen Sie Ihre Karriere dank dieses weiterbildenden Masterstudiengangs auf die nächste Stufe“

02

Warum an der TECH studieren?

TECH ist die weltweit größte 100%ige Online Business School. Es handelt sich um eine Elite-Business School mit einem Modell, das höchsten akademischen Ansprüchen genügt. Ein leistungsstarkes internationales Zentrum für die intensive Fortbildung von Führungskräften.



“

TECH ist eine Universität an der Spitze der Technologie, die dem Studenten alle Ressourcen zur Verfügung stellt, um ihm zu helfen, geschäftlich erfolgreich zu sein"

Bei TECH Technologische Universität



Innovation

Die Universität bietet ein Online-Lernmodell an, das modernste Bildungstechnologie mit höchster pädagogischer Genauigkeit verbindet. Eine einzigartige Methode mit höchster internationaler Anerkennung, die dem Studenten die Schlüssel für seine Entwicklung in einer Welt des ständigen Wandels liefert, in der Innovation der wesentliche Einsatz eines jeden Unternehmers sein muss.

"Die Erfolgsgeschichte von Microsoft Europa" für die Einbeziehung des neuen interaktiven Multivideosystems in unsere Programme.



Maximalforderung

Das Zulassungskriterium von TECH ist nicht wirtschaftlich. Sie brauchen keine große Investitionen zu tätigen, um bei TECH zu studieren. Um jedoch einen Abschluss bei TECH zu erlangen, werden die Grenzen der Intelligenz und der Kapazität des Studenten getestet. Die akademischen Standards von TECH sind sehr hoch...

95% | der Studenten von TECH schließen ihr Studium erfolgreich ab



Networking

Fachleute aus der ganzen Welt nehmen an der TECH teil, so dass der Student ein großes Netzwerk von Kontakten knüpfen kann, die für seine Zukunft nützlich sein werden.

+100.000 jährlich spezialisierte Manager
+200 verschiedene Nationalitäten



Empowerment

Der Student wird Hand in Hand mit den besten Unternehmen und Fachleuten von großem Prestige und Einfluss wachsen. TECH hat strategische Allianzen und ein wertvolles Netz von Kontakten zu den wichtigsten Wirtschaftsakteuren auf den 7 Kontinenten aufgebaut.

+500 | Partnerschaften mit den besten Unternehmen



Talent

Dieses Programm ist ein einzigartiger Vorschlag, um die Talente des Studenten in der Geschäftswelt zu fördern. Eine Gelegenheit für ihn, seine Anliegen und seine Geschäftsvision vorzutragen.

TECH hilft dem Studenten, sein Talent am Ende dieses Programms der Welt zu zeigen.



Multikultureller Kontext

Ein Studium bei TECH bietet dem Studenten eine einzigartige Erfahrung. Er wird in einem multikulturellen Kontext studieren. In einem Programm mit einer globalen Vision, dank derer er die Arbeitsweise in verschiedenen Teilen der Welt kennenlernen und die neuesten Informationen sammeln kann, die am besten zu seiner Geschäftsidee passen.

Unsere Studenten kommen aus mehr als 200 Ländern.

TECH strebt nach Exzellenz und hat zu diesem Zweck eine Reihe von Merkmalen, die sie zu einer einzigartigen Universität machen:



Analyse

TECH erforscht die kritische Seite des Studenten, seine Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, seine Problemlösungsfähigkeiten und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten.



Akademische Spitzenleistung

TECH bietet dem Studenten die beste Online-Lernmethodik. Die Universität kombiniert die *Relearning*-Methode (die international am besten bewertete Lernmethode für Aufbaustudien) mit der Fallstudie. Tradition und Avantgarde in einem schwierigen Gleichgewicht und im Rahmen einer anspruchsvollen akademischen Laufbahn.



Skaleneffekt

TECH ist die größte Online-Universität der Welt. Sie verfügt über ein Portfolio von mehr als 10.000 Hochschulabschlüssen. Und in der neuen Wirtschaft gilt: **Volumen + Technologie = disruptiver Preis**. Damit stellt TECH sicher, dass das Studium nicht so kostspielig ist wie an anderen Universitäten.



Mit den Besten lernen

Das Lehrteam von TECH erklärt im Unterricht, was sie in ihren Unternehmen zum Erfolg geführt hat, und zwar in einem realen, lebendigen und dynamischen Kontext. Lehrkräfte, die sich voll und ganz dafür einsetzen, eine hochwertige Spezialisierung zu bieten, die es dem Studenten ermöglicht, in seiner Karriere voranzukommen und sich in der Geschäftswelt zu profilieren.

Lehrkräfte aus 20 verschiedenen Ländern.



Bei TECH werden Sie Zugang zu den präzisesten und aktuellsten Fallstudien im akademischen Bereich haben"

03

Warum unser Programm?

Die Teilnahme am TECH-Programm bedeutet eine Vervielfachung der Chancen auf beruflichen Erfolg im Bereich der höheren Unternehmensführung.

Es ist eine Herausforderung, die Anstrengung und Hingabe erfordert, aber die Tür zu einer vielversprechenden Zukunft öffnet. Der Student wird von den besten Lehrkräften und mit den flexibelsten und innovativsten Lehrmethoden unterrichtet.



“

Wir verfügen über das renommierteste Dozententeam und den umfassendsten Lehrplan auf dem Markt, so dass wir Ihnen eine Fortbildung auf höchstem akademischen Niveau bieten können"

Dieses Programm bietet eine Vielzahl von beruflichen und persönlichen Vorteilen, darunter die Folgenden:

01

Einen deutlichen Schub für die Karriere des Studenten

Mit einem Studium bei TECH wird der Student seine Zukunft selbst in die Hand nehmen und sein volles Potenzial entfalten können. Durch die Teilnahme an diesem Programm wird er die notwendigen Kompetenzen erwerben, um in kurzer Zeit eine positive Veränderung in seiner Karriere zu erreichen.

70% der Teilnehmer dieser Spezialisierung erreichen in weniger als 2 Jahren eine positive Veränderung in ihrer Karriere.

02

Entwicklung einer strategischen und globalen Vision des Unternehmens

TECH bietet einen detaillierten Überblick über das allgemeine Management, um zu verstehen, wie sich jede Entscheidung auf die verschiedenen Funktionsbereiche des Unternehmens auswirkt.

Die globale Vision des Unternehmens von TECH wird Ihre strategische Vision verbessern.

03

Konsolidierung des Studenten in der Unternehmensführung

Ein Studium an der TECH öffnet die Türen zu einem beruflichen Panorama von großer Bedeutung, so dass der Student sich als hochrangiger Manager mit einer umfassenden Vision des internationalen Umfelds positionieren kann.

Sie werden mehr als 100 reale Fälle aus dem Bereich der Unternehmensführung bearbeiten.

04

Übernahme neuer Verantwortung

Während des Programms werden die neuesten Trends, Entwicklungen und Strategien vorgestellt, damit der Student seine berufliche Tätigkeit in einem sich verändernden Umfeld ausüben kann.

45% der Studenten werden intern befördert.

05

Zugang zu einem leistungsfähigen Netzwerk von Kontakten

TECH vernetzt seine Studenten, um ihre Chancen zu maximieren. Studenten mit den gleichen Sorgen und dem Wunsch zu wachsen. So wird es möglich sein, Partner, Kunden oder Lieferanten zu teilen.

Sie werden ein Netz von Kontakten finden, das für Ihre berufliche Entwicklung unerlässlich ist.

06

Rigoreuse Entwicklung von Unternehmensprojekten

Der Student wird eine tiefgreifende strategische Vision erlangen, die ihm helfen wird, sein eigenes Projekt unter Berücksichtigung der verschiedenen Bereiche des Unternehmens zu entwickeln.

20% unserer Studenten entwickeln ihre eigene Geschäftsidee.

07

Verbesserung von *Soft Skills* und Führungsqualitäten

TECH hilft dem Studenten, sein erworbenes Wissen anzuwenden und weiterzuentwickeln und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu verbessern, um eine Führungspersönlichkeit zu werden, die etwas bewirkt.

Verbessern Sie Ihre Kommunikations- und Führungsfähigkeiten und geben Sie Ihrer Karriere einen neuen Impuls.

08

Teil einer exklusiven Gemeinschaft sein

Der Student wird Teil einer Gemeinschaft von Elite-Managern, großen Unternehmen, renommierten Institutionen und qualifizierten Professoren der renommiertesten Universitäten der Welt sein: die Gemeinschaft der TECH Technologischen Universität.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich mit einem Team von international anerkannten Dozenten zu spezialisieren.

04 Ziele

Die Ziele dieses Programms konzentrieren sich auf die Entwicklung von Fähigkeiten in den Bereichen Betriebswirtschaft, Finanzen, Marketing und Unternehmensführung speziell für den Immobiliensektor. Die Studenten werden die notwendigen Instrumente erwerben, um das Verbraucherverhalten zu verstehen und innovative Techniken anzuwenden, um Kunden zu gewinnen und zu binden. Am Ende des Programms sind sie in der Lage, Immobilienunternehmen effizient zu leiten und zu verwalten und sich auf die Herausforderungen des aktuellen und zukünftigen Marktes einzustellen.



“

Bereiten Sie sich auf die Herausforderungen des aktuellen und zukünftigen Immobilienmarktes vor, indem Sie sich die modernsten Managementtechniken für den Immobiliensektor aneignen"

**TECH macht sich die Ziele ihrer Studenten zu eigen.
Gemeinsam arbeiten sie daran, diese zu erreichen.**

Der **Weiterbildender Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen** wird den Studenten zu Folgendem befähigen:

01

Definieren der neusten Trends in der Unternehmensführung unter Berücksichtigung des globalisierten Umfeldes, das die Kriterien des Topmanagements bestimmt

04

Entwickeln von Strategien zur Entscheidungsfindung in einem komplexen und instabilen Umfeld

02

Entwickeln der wichtigsten Führungsqualitäten, die für Berufstätige wichtig sind

03

Befolgen von Nachhaltigkeitskriterien, die von internationalen Standards vorgegeben werden, bei der Entwicklung eines Geschäftsplans

05

Erstellen von Unternehmensstrategien, die dem Unternehmen helfen, wettbewerbsfähiger zu werden und seine eigenen Ziele zu erreichen



06

Entwickeln der wesentlichen Kompetenzen für das strategische Management der Unternehmenstätigkeit

08

In der Lage sein, den Wirtschafts- und Finanzplan des Unternehmens zu verwalten

09

Verstehen der logistischen Abläufe, die im Unternehmensumfeld notwendig sind, um ein entsprechendes Management durchzuführen

07

Erwerben der Kommunikationsfähigkeiten, die eine Führungskraft benötigt, um sich Gehör zu verschaffen und von den Mitgliedern ihrer Gemeinschaft verstanden zu werden

10

In der Lage sein, die Informations- und Kommunikationstechnologien in den verschiedenen Bereichen des Unternehmens anzuwenden



11

Durchführen einer Marketingstrategie, die es ermöglicht, unser Produkt bei unseren potenziellen Kunden bekannt zu machen und ein angemessenes Image unseres Unternehmens zu erzeugen

14

Vertraut sein mit der Funktionsweise des Grundbuchamtes und dem gesamten Registrierungsverfahren

12

In der Lage sein, alle Phasen einer Geschäftsidee zu entwickeln: Entwurf, Realisierungsplan, Umsetzung, Überwachung

13

Entwickeln innovativer Strategien im Einklang mit den eigenen Projekten

15

Verstehen der Rechte und Pflichten von Käufern und Verkäufern



16

Erkennen der verschiedenen Arten von Kaufverträgen und deren Pflichten und Auswirkungen

18

Ermitteln der verschiedenen Arten der Bewertung, um zu jedem Zeitpunkt die günstigste wählen zu können

19

Kennen der verschiedenen Bewertungsmethoden und der Anwendung jeder einzelnen von ihnen

17

Vertieftes Kennen der Regeln für die verschiedenen Arten von Leasingverträgen

20

Erlangen der notwendigen Kenntnisse, um eine erste Bewertung des Projekts vorzunehmen und seine Durchführbarkeit auf wirtschaftlicher, technischer und regulatorischer Ebene zu erkennen



05

Kompetenzen

Die Studenten dieses Programms werden die innovativsten Instrumente und Techniken beherrschen, um das Verbraucherverhalten zu verstehen und Kunden in der sich ständig weiterentwickelnden Immobilienbranche anzusprechen. Darüber hinaus werden sie sich auf die neuesten Trends in der PropTech- und Digitaltechnologie konzentrieren, um über neue Möglichkeiten und Marktveränderungen auf dem Laufenden zu bleiben. Die Studenten haben die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten in praktischen Projekten und in Zusammenarbeit mit Fachleuten aus der Branche anzuwenden, wodurch sie wertvolle Erfahrungen in der Praxis sammeln können. Nach Abschluss des Programms werden die Studenten mit den notwendigen Fähigkeiten ausgestattet sein, um ihre Unternehmen auf dem globalen Immobilienmarkt zum Erfolg zu führen.



“

Beherrschen Sie die fortschrittlichsten Managementtechniken und -strategien im Immobilienbereich und gehen Sie dabei auf Aspekte wie Proptech ein"

01

Lösen von Konflikten und Problemen zwischen Arbeitnehmern

02

Durchführen eines korrekten Teammanagements, um die Produktivität und damit den Gewinn des Unternehmens zu verbessern

03

In der Lage sein, den Wirtschafts- und Finanzplan des Unternehmens zu verwalten

04

Kontrollieren der Logistik-, Einkaufs- und Beschaffungsprozesse des Unternehmens

05

Vertiefen der neuen Geschäftsmodelle von Informationssystemen



06

Anwenden der am besten geeigneten Strategien für den elektronischen Handel mit den Produkten des Unternehmens

08

Ausrichten auf Innovation in allen Prozessen und Bereichen des Unternehmens



09

Leiten der verschiedenen Projekte des Unternehmens

07

Ausarbeiten und Leiten von Marketingplänen

10

Sich für eine nachhaltige Entwicklung des Unternehmens unter Vermeidung von Umweltbelastungen engagieren

11

Identifizieren der Steuern und
Steuerverbindlichkeiten

14

Beherrschen des Verfahrens zur Abfassung der
verschiedenen Arten von Anzahlungsverträgen

12

Ermitteln der Steuern, die bei jeder Art von
Immobilientransaktion anfallen



13

Verfassen von Formalitäten vor dem Kauf/
Verkauf

15

Unterscheiden und Abgrenzen zwischen den verschiedenen
Arten von Wertansätzen

16

Erstellen eines vollständigen Wertgutachtens

18

Genaueres Ausarbeiten der für die korrekte Erstellung eines Budgets erforderlichen Maße

19

Unterscheiden zwischen den verschiedenen Arten von Unternehmen, die an der Vermögensverwaltung beteiligt sind, und ihre Vor- und Nachteile kennen

17

Unterscheiden zwischen den am besten geeigneten Bautechniken auf der Grundlage der technischen und wirtschaftlichen Vor- und Nachteile

20

Durchführen von Studien über das Herkunftsprodukt und den Endabnehmer



06

Struktur und Inhalt

Der Lehrplan des Weiterbildenden Masterstudiengangs in Senior Management von Immobilienunternehmen bietet ein breites Spektrum an wesentlichen Themen, um Immobilienunternehmen im heutigen Markt erfolgreich zu leiten. Die Studenten lernen bewährte Praktiken der Unternehmensführung speziell für den Immobiliensektor, wie finanzielle Entscheidungsfindung, Marktanalyse und Projektmanagement. Darüber hinaus werden sie sich auf die neuesten Trends in der PropTech- und Digitaltechnologie konzentrieren, die es ihnen ermöglichen, Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und sich an Marktveränderungen anzupassen. Die Studenten werden auch die Möglichkeit haben, Fähigkeiten in den Bereichen Führung, Strategie und kritisches Denken zu entwickeln, um ihre Teams zum Erfolg zu führen.



“

Erwerben Sie die Managementfähigkeiten, die Sie brauchen, um sich in einem zunehmend wettbewerbsorientierten und komplexen Markt zu behaupten, mit einem 100%igen Online-Studienprogramm"

Lehrplan

Der Weiterbildende Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen der TECH Technologischen Universität ist ein intensives Programm, das die Studenten darauf vorbereitet, Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu treffen.

Der Inhalt ist so konzipiert, dass die Entwicklung von Managementfähigkeiten gefördert werden, um eine bessere Entscheidungsfindung in unsicheren Umgebungen zu ermöglichen.

Während der 3.000 Unterrichtsstunden wird der Student eine Vielzahl praktischer Fälle in Einzelarbeit analysieren und dabei qualitativ hochwertige Erkenntnisse gewinnen, die er in seiner täglichen Praxis anwenden kann. Es ist also ein echtes Eintauchen in reale Geschäftssituationen.

Dieses Programm befasst sich eingehend mit den wichtigsten Bereichen des Immobilienunternehmens und richtet sich an Manager, die die Unternehmensführung aus einer strategischen, internationalen und innovativen Perspektive verstehen wollen.

Ein Plan für Studenten, der auf ihre berufliche Weiterentwicklung ausgerichtet ist und sie darauf vorbereitet, Spitzenleistungen im Bereich des Immobilienmanagements zu erbringen. Ein Programm, das auf ihre Bedürfnisse und die ihres Unternehmens eingeht, mit innovativen Inhalten, die auf den neuesten Trends beruhen, und unterstützt von der besten Lehrmethodik und einem außergewöhnlichen Lehrkörper, der ihnen die Kompetenzen vermitteln wird, kritische Situationen auf kreative und effiziente Weise zu lösen.

Dieses Programm erstreckt sich über einen Zeitraum von 24 Monaten und ist in 18 Module unterteilt:

Modul 1	Führung, Ethik und CSR
Modul 2	Kaufmännisches Management, Marketing und Unternehmenskommunikation
Modul 3	Strategisches Management und Unternehmensführung
Modul 4	Personal- und Talentmanagement
Modul 5	Management des menschlichen Faktors
Modul 6	Wirtschafts- und Finanzmanagement
Modul 7	Immobilieninvestitionen: Finanzanalyse und Vermögensverwaltung
Modul 8	Betriebs- und Logistikmanagement
Modul 9	Innovation und Projektleitung
Modul 10	Verwaltung von Immobilientransaktionen: Vermietung

Modul 11	Management von Immobiliengeschäften: Kaufen und Verkaufen
Modul 12	Management von Informationssystemen
Modul 13	Technologie im Real Estate
Modul 14	Internationales Immobilienrecht und Besteuerung bei Immobiliengeschäften
Modul 15	Schätzungen und Bewertungen von Immobilien
Modul 16	Immobilienentwicklung: Neubau und Renovierung
Modul 17	Bedeutung des Endprodukts: Innenarchitektur und <i>Home Staging</i>
Modul 18	Baurecht

Wo, wann und wie wird unterrichtet?

TECH bietet Ihnen die Möglichkeit, dieses Programm vollständig online zu absolvieren. Während der 24-monatigen Fortbildung werden Sie jederzeit auf alle Inhalte dieses Programms zugreifen können, so dass Sie sich Ihre Lernzeit selbst einteilen können.

Eine einzigartige, wichtige und entscheidende Bildungserfahrung, um Ihre berufliche Entwicklung voranzutreiben und den endgültigen Sprung zu schaffen.

Modul 1. Führung, Ethik und CSR

1.1. Globalisierung und Führung

- 1.1.1. Globalisierung und Trends: Internationalisierung der Märkte
- 1.1.2. Wirtschaftliches Umfeld und Unternehmensführung
- 1.1.3. Accountability oder Rechenschaftspflicht

1.2. Führung

- 1.2.1. Interkulturelles Umfeld
- 1.2.2. Führung und Unternehmensmanagement
- 1.2.3. Aufgaben und Zuständigkeiten von Führungskräften

1.3. Wirtschaftsethik

- 1.3.1. Ethik und Integrität
- 1.3.2. Ethisches Verhalten in der Wirtschaft
- 1.3.3. Deontologie, Ethik- und Verhaltenskodizes
- 1.3.4. Prävention von Betrug und Korruption

1.4. Nachhaltigkeit

- 1.4.1. Unternehmen und nachhaltige Entwicklung
- 1.4.2. Soziale, ökologische und wirtschaftliche Auswirkungen
- 1.4.3. Agenda 2030 und SDGs

1.5. Soziale Verantwortung des Unternehmens

- 1.5.1. Soziale Verantwortung der Unternehmen
- 1.5.2. Rollen und Verantwortlichkeiten
- 1.5.3. Umsetzung der sozialen Verantwortung der Unternehmen

Modul 2. Kaufmännisches Management, Marketing und Unternehmenskommunikation

2.1. Kaufmännisches Management

- 2.1.1. Vertriebsmanagement
- 2.1.2. Kommerzielle Strategie
- 2.1.3. Verkaufs- und Verhandlungstechniken
- 2.1.4. Leitung des Verkaufsteams

2.2. Marketing

- 2.2.1. Marketing und seine Auswirkungen auf das Unternehmen
- 2.2.2. Grundlegende Marketingvariablen
- 2.2.3. Marketingplan

2.3. Strategisches Marketing-Management

- 2.3.1. Quellen der Innovation
- 2.3.2. Aktuelle Trends im Marketing
- 2.3.3. Marketinginstrumente
- 2.3.4. Marketingstrategie und Kundenkommunikation

2.4. Digitale Marketingstrategie

- 2.4.1. Ansatz für digitales Marketing
- 2.4.2. Digitale Marketingstrategie
- 2.4.3. Inbound Marketing und die Entwicklung des digitalen Marketings

2.5. Verkaufs- und Kommunikationsstrategie

- 2.5.1. Positionierung und Förderung
- 2.5.2. Öffentlichkeitsarbeit
- 2.5.3. Verkaufs- und Kommunikationsstrategie

2.6. Unternehmenskommunikation

- 2.6.1. Interne und externe Kommunikation
- 2.6.2. Abteilungen für Kommunikation
- 2.6.3. Kommunikationsmanager (DIRCOM): Managementkompetenzen und Verantwortlichkeiten

2.7. Strategie der Unternehmenskommunikation

- 2.7.1. Unternehmensstrategie für die Kommunikation
- 2.7.2. Kommunikationsplan
- 2.7.3. Pressemitteilung/Clipping/Werbung schreiben

Modul 3. Strategisches Management und Unternehmensführung

<p>3.1. Organisatorische Analyse und Gestaltung</p> <p>3.1.1. Organisatorische Kultur 3.1.2. Organisatorische Analyse 3.1.3. Gestaltung der Organisationsstruktur</p>	<p>3.2. Unternehmensstrategie</p> <p>3.2.1. Strategie auf Unternehmensebene 3.2.2. Typologien von Strategien auf Unternehmensebene 3.2.3. Festlegung der Unternehmensstrategie 3.2.4. Unternehmensstrategie und Ansehen</p>	<p>3.3. Strategische Planung und Formulierung</p> <p>3.3.1. Strategisches Denken 3.3.2. Strategische Planung und Formulierung 3.3.3. Nachhaltigkeit und Unternehmensstrategie</p>	<p>3.4. Strategische Modelle und Muster</p> <p>3.4.1. Wohlstand, Wert und Rentabilität von Investitionen 3.4.2. Unternehmensstrategie: Methoden 3.4.3. Wachstum und Konsolidierung der Unternehmensstrategie</p>
<p>3.5. Strategisches Management</p> <p>3.5.1. Auftrag, Vision und strategische Werte 3.5.2. Balanced Scorecard/Dashboard 3.5.3. Analyse, Kontrolle und Bewertung der Unternehmensstrategie 3.5.4. Strategisches Management und Reporting</p>	<p>3.6. Strategische Umsetzung und Durchführung</p> <p>3.6.1. Strategische Umsetzung: Ziele, Maßnahmen und Auswirkungen 3.6.2. Kontrolle und strategische Ausrichtung 3.6.3. Ansatz zur kontinuierlichen Verbesserung</p>	<p>3.7. Geschäftsleitung</p> <p>3.7.1. Integration von funktionalen Strategien in globale Unternehmensstrategien 3.7.2. Management und Prozessentwicklung 3.7.3. Knowledge Management</p>	<p>3.8. Analyse und Lösung von Fällen/Problemen</p> <p>3.8.1. Methodik der Problemlösung 3.8.2. Fallmethode 3.8.3. Positionierung und Entscheidungsfindung</p>

Modul 4. Personal- und Talentmanagement

<p>4.1. Organisatorisches Verhalten</p> <p>4.1.1. Organisationstheorie 4.1.2. Schlüsselfaktoren für den Wandel in Organisationen 4.1.3. Unternehmensstrategien, Typologien und Wissensmanagement</p>	<p>4.2. Strategisches Management von Menschen</p> <p>4.2.1. Arbeitsplatzgestaltung, Einstellung und Auswahl 4.2.2. Strategischer Personalplan: Entwurf und Umsetzung 4.2.3. Arbeitsplatzanalyse; Gestaltung und Auswahl von Mitarbeitern 4.2.4. Schulung und berufliche Entwicklung</p>	<p>4.3. Managemententwicklung und Führung</p> <p>4.3.1. Führungsqualitäten: Kompetenzen und Fähigkeiten des 21. Jahrhunderts 4.3.2. Nicht-managementbezogene Fertigkeiten 4.3.3. Karte der Kompetenzen und Fertigkeiten 4.3.4. Führung und Personalmanagement</p>	<p>4.4. Änderungsmanagement</p> <p>4.4.1. Leistungsanalyse 4.4.2. Strategisches Denken 4.4.3. Änderungsmanagement: Schlüsselfaktoren, Prozessgestaltung und -management 4.4.4. Ansatz zur kontinuierlichen Verbesserung</p>
<p>4.5. Verhandlungsführung und Konfliktmanagement</p> <p>4.5.1. Verhandlungsziele: differenzierende Elemente 4.5.2. Wirksame Verhandlungstechniken 4.5.3. Konflikte: Faktoren und Typologien 4.5.4. Effizientes Konfliktmanagement: Verhandlung und Kommunikation</p>	<p>4.6. Kommunikation der Führungskräfte</p> <p>4.6.1. Leistungsanalyse 4.6.2. Den Wandel leiten. Widerstand gegen Veränderungen 4.6.3. Management von Veränderungsprozessen 4.6.4. Leitung multikultureller Teams</p>	<p>4.7. Teammanagement und Mitarbeiterleistung</p> <p>4.7.1. Multikulturelles und multidisziplinäres Umfeld 4.7.2. Team- und Personalmanagement 4.7.3. Coaching und menschliche Leistung 4.7.4. Management-Sitzungen: Planung und Zeitmanagement</p>	<p>4.8. Wissens- und Talentmanagement</p> <p>4.8.1. Identifizierung von Wissen und Talent in Organisationen 4.8.2. Modelle für das Wissens- und Talentmanagement in Unternehmen 4.8.3. Kreativität und Innovation</p>

Modul 5. Management des menschlichen Faktors

5.1. Bedeutung des menschlichen Teams

- 5.1.1. Allgemeine Aspekte
- 5.1.2. Grundlagen und Strategien des Personalwesens
- 5.1.3. Berufsethik
- 5.1.4. Entscheidungsfindung: finanziell und datengesteuert

5.2. Bereiche des Personalwesens

- 5.2.1. Verwaltung des Lebenszyklus von Mitarbeitern
- 5.2.2. Personalentwicklung und Talentmanagement
- 5.2.3. Arbeitsvergütungssysteme
- 5.2.4. Arbeitgeber-Branding

5.3. Talentanwerbung und Fortbildung

- 5.3.1. Personalbezogene Unternehmensführung
- 5.3.2. Strategien für Spitzenleistungen
- 5.3.3. Arbeitsplatzgestaltung
- 5.3.4. Rekrutierung, Auswahl und Anziehung von Talenten
- 5.3.5. Fortbildung und Karriereplan

5.4. Digitalisierung von Arbeitsteams

- 5.4.1. Neue Trends in der Mitarbeiterführung
- 5.4.2. Management von virtuellen Teams
- 5.4.3. Digitalisierung der Arbeit und Telearbeit
- 5.4.4. Kulturelle Vielfalt
- 5.4.5. Herausforderungen für Arbeitnehmer im heutigen Arbeitskontext

5.5. Coaching

- 5.5.1. Geschichte und Ursprung
- 5.5.2. Aktives Zuhören
- 5.5.3. Kraftvolle Fragen
- 5.5.4. Rapport
- 5.5.5. SMART-Ziele

5.6. Der *Coaching*-Prozess

- 5.6.1. Coaching-Werkzeuge
- 5.6.2. Das Rad
- 5.6.3. Die Intuition
- 5.6.4. Target für Ziele

5.7. Emotionale Intelligenz

- 5.7.1. Konzept und Bedeutung am Arbeitsplatz
- 5.7.2. Die 6 grundlegenden Emotionen
- 5.7.3. Die M.I.D.E.-Methode
- 5.7.4. C.O.R.T.A.-Methode

5.8. Coaching für Führungskräfte: Führung

- 5.8.1. Stakeholder und Phasen des Prozesses
- 5.8.2. Führungsqualitäten und Charisma
- 5.8.3. Instrumente der Führung
- 5.8.4. Führungsstile

5.9. Motivation und effektive Nutzung der Zeit

- 5.9.1. Definition und Konzept der Motivation
- 5.9.2. Techniken zur Motivierung des Arbeitsteams
- 5.9.3. Bewertung der Zeitverwendung und ihrer Ursachen
- 5.9.4. Beeinflussende Faktoren

5.10. Datenanalyse im Personalmanagement

- 5.10.1. Big Data angewandt auf das Personalwesen
- 5.10.2. Analysen, Indikatoren und Metriken im Personalwesen
- 5.10.3. Methodik für die Analyse: qualitativ und quantitativ
- 5.10.4. Interpretation der Ergebnisse

Modul 6. Wirtschafts- und Finanzmanagement

6.1. Wirtschaftliches Umfeld

- 6.1.1. Organisationstheorie
- 6.1.2. Schlüsselfaktoren für den Wandel in Organisationen
- 6.1.3. Unternehmensstrategien, Typologien und Wissensmanagement

6.2. Buchhaltung

- 6.2.1. Internationaler Rechnungslegungsrahmen
- 6.2.2. Einführung in den Buchhaltungszyklus
- 6.2.3. Jahresabschlüsse von Unternehmen
- 6.2.4. Analyse von Rechnungsabschlüssen: Entscheidungsfindung

6.3. Haushalts- und Verwaltungskontrolle

- 6.3.1. Haushaltsplanung
- 6.3.2. Managementkontrolle: Aufbau und Ziele
- 6.3.3. Beaufsichtigung und Reporting

6.4. Steuerliche Verantwortung der Unternehmen

- 6.4.1. Steuerliche Verantwortung der Gesellschaften
- 6.4.2. Steuerliches Verfahren: Länderspezifischer Ansatz

6.5. Systeme der Unternehmenskontrolle

- 6.5.1. Arten der Kontrolle
- 6.5.2. Einhaltung der Vorschriften/Compliance
- 6.5.3. Internes Audit
- 6.5.4. Externes Audit

6.6. Finanzmanagement

- 6.6.1. Einführung in das Finanzmanagement
- 6.6.2. Finanzmanagement und Unternehmensstrategie
- 6.6.3. Finanzdirektor oder Chief Financial Officer (CFO): Führungskompetenzen

6.7. Finanzielle Planung

- 6.7.1. Geschäftsmodelle und Finanzierungsbedarf
- 6.7.2. Instrumente zur Finanzanalyse
- 6.7.3. Kurzfristige Finanzplanung
- 6.7.4. Langfristige Finanzplanung

6.8. Finanzielle Unternehmensstrategie

- 6.8.1. Finanzielle Investitionen von Unternehmen
- 6.8.2. Strategisches Wachstum: Typologien

6.9. Makroökonomischer Kontext

- 6.9.1. Makroökonomische Analyse
- 6.9.2. Kurzfristige Indikatoren
- 6.9.3. Wirtschaftskreislauf
- 6.10. Strategische Finanzierungen
- 6.10.1. Bankgeschäfte: Aktuelles Umfeld
- 6.10.2. Risikoanalyse und -management

6.11. Geld- und Kapitalmärkte

- 6.11.1. Festverzinslicher Markt
- 6.11.2. Aktienmarkt
- 6.11.3. Bewertung des Unternehmens

6.12. Analyse und Lösung von Fällen/ Problemen

- 6.12.1. Methodik der Problemlösung
- 6.12.2. Fallmethode

Modul 7. Immobilieninvestitionen: Finanzanalyse und Vermögensverwaltung

7.1. Finanzielle Analyse

- 7.1.1. Wirtschaftliche Rentabilität
- 7.1.2. Finanzielle Rentabilität
- 7.1.3. Finanzieller Leverage
- 7.1.4. Liquiditäts- und Solvabilitätskoeffizienten
- 7.1.5. Analyse der Verschuldung des Unternehmens/der Einzelperson

7.2. Risiko und Analyse der finanziellen Risiken

- 7.2.1. Konzept des Risikos und Vorüberlegungen
- 7.2.2. Arten von Risiko
- 7.2.3. Finanzielle Gleichgewichtsbedingungen
- 7.2.4. Arbeitskapital oder Betriebskapital

7.3. Landentwicklung

- 7.3.1. Typologien von Landerschließungsunternehmen
- 7.3.2. Das Verkaufsunternehmen
- 7.3.3. Eigenwerbung
- 7.3.4. Die Genossenschaft

7.4. Vermögensverwaltungsgesellschaft

- 7.4.1. Konzept
- 7.4.2. Arten von Unternehmen
- 7.4.3. Anforderungen
- 7.4.4. Besteuerung
- 7.4.5. Vor- und Nachteile

7.5. Börsennotierte Immobilien-Investmentgesellschaften

- 7.5.1. Konzept
- 7.5.2. Funktionsweise
- 7.5.3. Besteuerung
- 7.5.4. Vor- und Nachteile

7.6. Offene Investmentgesellschaften

- 7.6.1. Konzept
- 7.6.2. Funktionsweise
- 7.6.3. Besteuerung
- 7.6.4. Vor- und Nachteile

7.7. Investmentfonds

- 7.7.1. Konzept
- 7.7.2. Funktionsweise
- 7.7.3. Besteuerung
- 7.7.4. Vor- und Nachteile

7.8. Immobilienanlagevermögen

- 7.8.1. Wohnen
- 7.8.2. Büroräume
- 7.8.3. Verkauf
- 7.8.4. Industriell
- 7.8.5. Boden

7.9. Einkommenssteuer und Mehrwertsteuer

- 7.9.1. Definition und Begriffe der Einkommenssteuer
- 7.9.2. Einkommen aus Kapital
- 7.9.3. Einkommen aus Tätigkeit
- 7.9.4. Allgemeine Aspekte
- 7.9.5. Anwendung
- 7.9.6. Ausnahmeregelungen

7.10. Finanzierung von Immobilien

- 7.10.1. Finanzierungsquellen
- 7.10.2. Der Zinssatz
- 7.10.3. Amortisierung von Darlehen
- 7.10.4. Finanzielle Erträge

Modul 8. Betriebs- und Logistikmanagement

8.1. Verwaltung der Operationen

- 8.1.1. Definition der operativen Strategie
- 8.1.2. Planung und Kontrolle der Lieferkette
- 8.1.3. Indikatorensysteme

8.2. Verwaltung der Einkäufe

- 8.2.1. Verwaltung der Bestände
- 8.2.2. Lagerverwaltung
- 8.2.3. Einkauf und Beschaffungsmanagement

8.3. Supply Chain Management (1)

- 8.3.1. Kosten und Effizienz der Betriebskette
- 8.3.2. Veränderte Nachfragemuster
- 8.3.3. Änderung der Betriebsstrategie

8.4. Supply chain management (2). Ausführung

- 8.4.1. *Lean Manufacturing/Lean Thinking*
- 8.4.2. Logistik-Management
- 8.4.3. Einkauf

8.5. Logistische Prozesse

- 8.5.1. Organisation und Verwaltung durch Prozesse
- 8.5.2. Beschaffung, Produktion, Vertrieb
- 8.5.3. Qualität, Qualitätskosten und Instrumente
- 8.5.4. Kundendienst

8.6. Logistik und Kunden

- 8.6.1. Bedarfsanalyse und -prognose
- 8.6.2. Absatzprognose und -planung
- 8.6.3. Collaborative Planning, Forecasting & Replacement

8.7. Internationale Logistik

- 8.7.1. Zoll-, Ausfuhr- und Einfuhrverfahren
- 8.7.2. Formen und Mittel des internationalen Zahlungsverkehrs
- 8.7.3. Internationale Logistikplattformen

8.8. Konkurrieren aus dem Betriebsablauf

- 8.8.1. Innovation im Betriebsablauf als Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen
- 8.8.2. Aufstrebende Technologien und Wissenschaften
- 8.8.3. Informationssysteme im Betriebsablauf

Modul 9. Innovation und Projektleitung
9.1. Innovation

- 9.1.1. Makrokonzept der Innovation
- 9.1.2. Typologien der Innovation
- 9.1.3. Kontinuierliche und diskontinuierliche Innovation
- 9.1.4. Schulung und Innovation

9.2. Innovationsstrategie

- 9.2.1. Innovation und Unternehmensstrategie
- 9.2.2. Globales Innovationsprojekt: Konzeption und Management
- 9.2.3. Innovations-Workshops

9.3. Entwurf und Validierung des Geschäftsmodells

- 9.3.1. Lean-Startup-Methodik
- 9.3.2. Innovative Unternehmensinitiative: Phasen
- 9.3.3. Modalitäten der Finanzierung
- 9.3.4. Instrumente des Modells: Empathiekarte, Canvas-Modell und Metriken
- 9.3.5. Wachstum und Loyalität

9.4. Projektleitung und -management

- 9.4.1. Innovationsmöglichkeiten
- 9.4.2. Durchführbarkeitsstudie und Konkretisierung der Vorschläge
- 9.4.3. Definition und Konzeption von Projekten
- 9.4.4. Durchführung des Projekts
- 9.4.5. Abschluss des Projekts

Modul 10. Verwaltung von Immobilientransaktionen: Vermietung
10.1. Einführung in das Mietgeschäft

- 10.1.1. Definition von Vermieten
- 10.1.2. Merkmale des Vertrags
- 10.1.3. Umfang der Anwendung
- 10.1.4. Allgemeine rechtliche Bestimmungen

10.2. Mietvertrag

- 10.2.1. Konzept und Merkmale
- 10.2.2. Elemente des Mietvertrags
- 10.2.3. Allgemeine Rechte und Pflichten des Vermieters
- 10.2.4. Allgemeine Rechte und Pflichten des Mieters

10.3. Mietvertrag für Wohnräume

- 10.3.1. Regulatorischer Charakter
- 10.3.2. Untervermietung und Abtretung des Mietvertrags
- 10.3.3. Dauer und Zweck des Vertrages
- 10.3.4. Die Miete

10.4. Mietvertrag für die Nutzung zu anderen Zwecken als zu Wohnzwecken

- 10.4.1. Regulatorischer Charakter
- 10.4.2. Untervermietung und Abtretung des Mietvertrags
- 10.4.3. Dauer und Zweck des Vertrages
- 10.4.4. Die Miete

10.5. Mietvertrag zur touristischen Nutzung

- 10.5.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 10.5.2. Umfang der Anwendung
- 10.5.3. Regulatorische Standards und besondere Merkmale
- 10.5.4. Änderung der Nutzung von Räumlichkeiten zur Vermietung für touristische Zwecke

10.6. Die Kautions

- 10.6.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 10.6.2. Die Aktualisierung der Kautions
- 10.6.3. Rückerstattung der Kautions
- 10.6.4. Ergänzende Garantien

10.7. Formalisierung des Mietvertrags

- 10.7.1. Formalisierung des Vertrags
- 10.7.2. Anforderungen an das Dokument
- 10.7.3. Gegenstand und Typologien des Vertrages
- 10.7.4. Musterverträge

10.8. Beendigung des Mietvertrags

- 10.8.1. Definition und Gründe: Aussetzung, Kündigung und Erlöschen
- 10.8.2. Bewohnbarkeit der Unterkunft
- 10.8.3. Nichteinhaltung von Verpflichtungen
- 10.8.4. Beendigung des Mietvertrags

10.9. Erzwungene Beendigung des Mietvertrags

- 10.9.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 10.9.2. Räumungsklagen
- 10.9.3. Rechtliches Verfahren bei Nichtzahlung
- 10.9.4. Andere Gründe für die erzwungene Beendigung des Mietverhältnisses

10.10. Vermietung als Investitionsgeschäftsmodell

- 10.10.1. Rentabilität der Wohnraumvermietung
- 10.10.2. Definition und Konzept der Vermietung zur touristischen Nutzung
- 10.10.3. Rentabilität der Vermietung zu touristischen Zwecken
- 10.10.4. Besteuerung der Vermietung

Modul 11. Management von Immobiliengeschäften: Kaufen und Verkaufen

11.1. Einführung in die Kauf- und Verkaufstransaktion

- 11.1.1. Definition und Konzept
- 11.1.2. Gegenstand und Anforderungen
- 11.1.3. Allgemeine Aspekte des Verkaufs
- 11.1.4. Die Sache und der Preis

11.2. Befugnisse der beteiligten Parteien

- 11.2.1. Geschäftsfähigkeit und Geschäftsunfähigkeit
- 11.2.2. Kauf- und Verfügungsverbote
- 11.2.3. Beschränkungen für den Verkauf und Kauf
- 11.2.4. Kauf und Verkauf von belasteten und/oder verpachteten Immobilien

11.3. Formalitäten vor dem Kauf/Verkauf

- 11.3.1. Formalitäten vor dem Kauf/Verkauf
- 11.3.2. Absichtserklärung
- 11.3.3. Vorvertrag und Kaufversprechen
- 11.3.4. Option zum Kauf

11.4. Immobilien *Due Diligence*

- 11.4.1. Definition und zu berücksichtigende Aspekte
- 11.4.2. Informationsquellen
- 11.4.3. Der Prozess der *Due Diligence*
- 11.4.4. Der Bericht

11.5. Anzahlung

- 11.5.1. Definition und Arten von Anzahlungen
- 11.5.2. Bestätigte Anzahlungen
- 11.5.3. Rückzahlbare Anzahlungen
- 11.5.4. Bußgeldpflichtige Anzahlungen

11.6. Der Kaufvertrag

- 11.6.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 11.6.2. Konzept und Merkmale des Vertrags
- 11.6.3. Vollkommenheit des Vertrages
- 11.6.4. Formalisierung des Vertrags

11.7. Verpflichtungen des Verkäufers

- 11.7.1. Übergabe der Immobilie
- 11.7.2. Erhaltung und Verwahrung
- 11.7.3. Renovierung
- 11.7.4. Kosten und Steuern

11.8. Pflichten des Käufers

- 11.8.1. Zahlung des Preises
- 11.8.2. Zahlungsmethoden
- 11.8.3. Kauf und Verkauf mit Zahlungsaufschub und Garantien
- 11.8.4. Kosten und Steuern

11.9. Beendigung des Kaufvertrags

- 11.9.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 11.9.2. Beendigung des Vertrages und ihre Ursachen
- 11.9.3. Allgemeines Vorkaufsrecht
- 11.9.4. Einseitiger Rücktritt

11.10. Muster-Kaufverträge

- 11.10.1. Absichtserklärung
- 11.10.2. Verkaufsversprechen
- 11.10.3. Anzahlung
- 11.10.4. Vertrag über die Kaufoption

Modul 12. Management von Informationssystemen

12.1. Management von Informationssystemen

- 12.1.1. Wirtschaftsinformatik
- 12.1.2. Strategische Entscheidungen
- 12.1.3. Rolle des CIO

12.2. Informationstechnologie und Unternehmensstrategie

- 12.2.1. Unternehmens- und Branchenanalyse
- 12.2.2. Internetbasierte Geschäftsmodelle
- 12.2.3. Der Wert der IT im Unternehmen

12.3. Strategische IS-Planung

- 12.3.1. Der strategische Planungsprozess
- 12.3.2. Formulierung der IS-Strategie
- 12.3.3. Plan zur Umsetzung der Strategie

12.4. Informationssysteme und Business Intelligence

- 12.4.1. CRM und Business Intelligence
- 12.4.2. Business Intelligence-Projektmanagement
- 12.4.3. Business Intelligence-Architektur

12.5. Neue IKT-basierte Geschäftsmodelle

- 12.5.1. Technologiebasierte Geschäftsmodelle
- 12.5.2. Fähigkeiten zur Innovation
- 12.5.3. Neugestaltung der Prozesse in der Wertschöpfungskette

12.6. Elektronischer Geschäftsverkehr

- 12.6.1. Strategieplan für elektronischen Geschäftsverkehr
- 12.6.2. Logistikmanagement und Kundendienst im elektronischen Geschäftsverkehr
- 12.6.3. E-Commerce als Chance für die Internationalisierung

12.7. E-Business-Strategien

- 12.7.1. Strategien für Social Media
- 12.7.2. Optimierung des Kundendienstes und der Supportkanäle
- 12.7.3. Digitale Regulierung

12.8. Digitales Geschäft

- 12.8.1. Mobile E-Commerce
- 12.8.2. Design und Benutzerfreundlichkeit
- 12.8.3. E-Commerce-Aktivitäten

Modul 13. Technologie im *Real Estate***13.1. Neue Technologien: PropTech**

- 13.1.1. Einführung
- 13.1.2. Der Prozess des Wandels: Internet und SEO
- 13.1.3. Der Prozess des Wandels: Blockchain und künstliche Intelligenz
- 13.1.4. Werkzeuge für die digitale Transformation

13.2. Soziale Netzwerke

- 13.2.1. Definition
- 13.2.2. Besondere Aspekte
- 13.2.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.2.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.3. Big Data

- 13.3.1. Definition
- 13.3.2. Besondere Aspekte
- 13.3.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.3.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.4. Marketplace

- 13.4.1. Definition
- 13.4.2. Besondere Aspekte
- 13.4.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.4.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.5. MLS

- 13.5.1. Definition
- 13.5.2. Besondere Aspekte
- 13.5.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.5.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.6. CRM

- 13.6.1. Definition
- 13.6.2. Besondere Aspekte
- 13.6.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.6.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.7. Crowfundings

- 13.7.1. Definition
- 13.7.2. Besondere Aspekte
- 13.7.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.7.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.8. Fintech

- 13.8.1. Definition
- 13.8.2. Besondere Aspekte
- 13.8.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.8.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.9. Künstliche Intelligenz und virtuelle Realität

- 13.9.1. Definition
- 13.9.2. Besondere Aspekte
- 13.9.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.9.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

13.10. Automatische Prozesse: Chatbot

- 13.10.1. Definition
- 13.10.2. Besondere Aspekte
- 13.10.3. Anwendungen im *Real Estate*
- 13.10.4. Die wichtigsten Marktteilnehmer

Modul 14. Internationales Immobilienrecht und Besteuerung bei Immobiliengeschäften

14.1. Einführung in das allgemeine Immobilienrecht

- 14.1.1. Allgemeine Aspekte des allgemeinen Immobilienrechts
- 14.1.2. Sicherheit der Eintragung
- 14.1.3. Merkmale des ordentlichen Immobilienrechts
- 14.1.4. Internationales Immobilienrecht

14.2. Allgemeine Sachrechte

- 14.2.1. Definition und Konzept
- 14.2.2. Allgemeine Eigentumsrechte
- 14.2.3. Nutznießung
- 14.2.4. Dienstbarkeiten und Einschränkungen des Eigentums

14.3. Das Anwesen und die Immatrikulation

- 14.3.1. Definition und grundlegende Konzepte
- 14.3.2. Arten und Beschreibung von Nachlässen
- 14.3.3. Beziehung zwischen Kataster und Registratur
- 14.3.4. Registrierung
- 14.3.5. Domänen-Dossier

14.4. Grundbuchamt

- 14.4.1. Allgemeine Aspekte des Registers
- 14.4.2. Der Inhaber eines Registers
- 14.4.3. Registereinträge
- 14.4.4. Veröffentlichung des Registers

14.5. Registrierungsverfahren

- 14.5.1. Der Eintrag in das Register
- 14.5.2. Qualifizierung der Eintragung
- 14.5.3. Eintragung in das Grundbuch
- 14.5.4. Vorbeugende Vermerke
- 14.5.5. Andere Grundbucheinträge

14.6. Horizontale Eigenschaft

- 14.6.1. Definition und grundlegende Aspekte
- 14.6.2. Verfassung
- 14.6.3. Auslöschung
- 14.6.4. Analoge Figuren

14.7. Gemeinsame Sicherungsrechte: Hypotheken

- 14.7.1. Gemeinsame Sicherungsrechte
- 14.7.2. Die Hypothek auf Immobilien
- 14.7.3. Der Gegenstand und die Verpflichtung der Hypothek
- 14.7.4. Das Erlöschen der Hypothek

14.8. Einführung in die gemeinsame Vermögensbesteuerung

- 14.8.1. Definition und Konzept
- 14.8.2. Generelle Aspekte der allgemeinen Besteuerung von Grundstücken
- 14.8.3. Allgemeine Pflichten und Rechte der beteiligten Parteien
- 14.8.4. Steuern und steuerliche Pflichten

14.9. Mehrwertsteuer

- 14.9.1. Definition und Konzept
- 14.9.2. Steuerpflichtige Ereignisse
- 14.9.3. Steuerbefreiungen und Abzüge
- 14.9.4. Internationale Erwerbe
- 14.9.5. Steuerliche Grundlagen

14.10. Andere Steuern

- 14.10.1. Übertragungssteuer und Stempelsteuer
- 14.10.2. Vermögenssteuer
- 14.10.3. Erbschafts- und Schenkungssteuer
- 14.10.4. Andere allgemeine Steuern

Modul 15. Schätzungen und Bewertungen von Immobilien

15.1. Einführung in die Immobilienbewertung

- 15.1.1. Allgemeine Konzepte
- 15.1.2. Definition von Konzepten
- 15.1.3. Zweck der Bewertung von Immobilien
- 15.1.4. Zielsetzung und Rolle von Immobilienbewertungen

15.2. Städtebauliche Konzepte

- 15.2.1. Nutzung von Gebäuden
- 15.2.2. Gebäudeelemente
- 15.2.3. Konzept der Bebaubarkeit
- 15.2.4. Arten von Flächen für Bewertungszwecke

15.3. Der Wert

- 15.3.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 15.3.2. Gebrauchswert, Tauschwert
- 15.3.3. Marktwert, Preis, Kosten
- 15.3.4. Andere Konzepte von Wert

15.4. Internationale Bewertungsstandards

- 15.4.1. Bewertungskriterien
- 15.4.2. IFRS (Internationale Rechnungslegungsstandards)
- 15.4.3. US GAAP (*US Generally Accepted Accounting Principles*, allgemein anerkannte Rechnungslegungsgrundsätze)
- 15.4.4. ASBJ (Japanische Rechnungslegungsstandards)
- 15.4.5. Unterschied zwischen internationalen Regelwerken

15.5. Bewertungsgrundlagen und Struktur

- 15.5.1. Grundlagen der Bewertung
- 15.5.2. Bewertungstypologien
- 15.5.3. Bewertungsmethoden
- 15.5.4. Struktur der Bewertung

15.6. Vergleichende Methode

- 15.6.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 15.6.2. Marktstudie
- 15.6.3. Informationsanalyse und Wertbestimmung
- 15.6.4. Homogenisierung der Proben

15.7. Kalkulationsmethode

- 15.7.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 15.7.2. Zweck und Anwendungsbereich
- 15.7.3. Wiederbeschaffungswert
- 15.7.4. Abschreibung

15.8. Restwert- und Kapitalisierungsmethode

- 15.8.1. Definition und allgemeine Aspekte
- 15.8.2. Einheitswert und Auswirkungswert
- 15.8.3. Kapitalisierungstechniken
- 15.8.4. Bestandteile der Bewertung einer Mietimmobilie

15.9. Der Bewertungsbericht

- 15.9.1. Definition und Merkmale
- 15.9.2. Formale Aspekte des Berichts
- 15.9.3. Aufbau des Bewertungsberichts
- 15.9.4. Die Haftung des Gutachters

15.10. Gerichtlicher Sachverständiger

- 15.10.1. Definition und Anwendungsbereich
- 15.10.2. Sachverständigenprüfung
- 15.10.3. Arten von Sachverständigengutachten
- 15.10.4. Aufbau und Vorbereitung des Sachverständigengutachtens

Modul 16. Immobilienentwicklung: Neubau und Renovierung

16.1. Planung

- 16.1.1. Neubau
- 16.1.2. Renovierung
- 16.1.3. Vorschriften und vorgängige Formalitäten
- 16.1.4. Dokumentation

16.2. Design

- 16.2.1. Neubau
- 16.2.2. Renovierung
- 16.2.3. Projekt
- 16.2.4. Planimetrie

16.3. Fundamente

- 16.3.1. Oberflächlich
- 16.3.2. Tiefe
- 16.3.3. Eindämmung der Erde
- 16.3.4. Qualitäts- und Regulierungskontrollen

16.4. Struktur

- 16.4.1. Strukturelle Elemente
- 16.4.2. Neubau
- 16.4.3. Renovierung
- 16.4.4. Qualitäts- und Regulierungskontrollen

16.5. Konstruktionstechniken

- 16.5.1. Materialien und Eigenschaften
- 16.5.2. Traditionelle Bausysteme
- 16.5.3. Vorgefertigte Bausysteme
- 16.5.4. Details und Oberflächengestaltung

16.6. Einrichtungen

- 16.6.1. Zugänglichkeit und Feuerschutz
- 16.6.2. Belüftung und Klimatisierung
- 16.6.3. Wasserversorgung
- 16.6.4. Renovierung
- 16.6.5. Vorschriften

16.7. Messungen und Budgets

- 16.7.1. Grundlegende Konzepte
- 16.7.2. Planung
- 16.7.3. Verwirklichung
- 16.7.4. Variationen

16.8. Ausführung der Bauarbeiten

- 16.8.1. Planung
- 16.8.2. Entwicklung
- 16.8.3. Dokumentation
- 16.8.4. Kontrolle der Baustelle

16.9. Kontrolle der Baustelle

- 16.9.1. Agenten
- 16.9.2. Entwicklung
- 16.9.3. Dokumentation
- 16.9.4. Zertifizierung

16.10. Zuständigkeiten

- 16.10.1. Agenten
- 16.10.2. Strafrecht
- 16.10.3. Zivilrecht
- 16.10.4. Moral

Modul 17. Bedeutung des Endprodukts: Innenarchitektur und *Home Staging*

17.1. Einführung

- 17.1.1. Innenarchitektur: Ein bisschen Geschichte
- 17.1.2. In Innenräumen verwendete Materialien
- 17.1.3. In Innenräumen verwendete Systeme
- 17.1.4. Nachhaltigkeit in der Innenarchitektur

17.2. Studie über das Ursprungsprodukt

- 17.2.1. Definition und Konzept
- 17.2.2. Zu berücksichtigende Leitlinien
- 17.2.3. Aufbau der Studie
- 17.2.4. Definition der Ziele

17.3. Studie über Endverbraucher

- 17.3.1. Definition und Konzept
- 17.3.2. Zu berücksichtigende Leitlinien
- 17.3.3. Aufbau der Studie
- 17.3.4. Definition der Ziele

17.4. Methodik und Instrumente

- 17.4.1. Für den Entwurf verwendete Software und Anwendungen
- 17.4.2. Beleuchtung
- 17.4.3. Angewandtes Möbeldesign
- 17.4.4. Angewandtes Design in konstruktiven Elementen

17.5. Konstruktion und Renovierung

- 17.5.1. Definition und Konzept
- 17.5.2. Vorbereitende Studien
- 17.5.3. Wahl des Budgets
- 17.5.4. Umsetzung der Reform

17.6. Gestaltung des neuen Raums

- 17.6.1. Design für Wohnzwecke
- 17.6.2. Beziehung zwischen Räumlichkeiten und Menschen
- 17.6.3. Anthropologische Grundlagen
- 17.6.4. Psychologische Grundlagen des Designs: biophiles Design
- 17.6.5. Verteilung des Raums
- 17.6.6. Anordnung der Möbel
- 17.6.7. Beleuchtung

17.7. Dekoration/Emotionale Raumgestaltung

- 17.7.1. Tendenzen
- 17.7.2. Dekorative Stile
- 17.7.3. Farbe und Textur
- 17.7.4. Materialien

17.8. *Home Staging*

- 17.8.1. Beratung
- 17.8.2. Physisches *Home Staging*
- 17.8.3. Virtuelles *Home Staging*
- 17.8.4. Express *Home Staging*

17.9. Produktpräsentation

- 17.9.1. Allgemeine Überlegungen
- 17.9.2. Vorbereitung des Gebäudes
- 17.9.3. Fotografien des Objekts
- 17.9.4. Verkaufsdossier

17.10. Verkaufsstrategie für das Endprodukt

- 17.10.1. Allgemeine Überlegungen
- 17.10.2. Werbeinstrumente
- 17.10.3. Marketingplan
- 17.10.4. Verkaufsstrategien

Modul 18. Baurecht

18.1. Einführung in das allgemeine Baurecht

- 18.1.1. Konzept
- 18.1.2. Allgemeine Überlegungen
- 18.1.3. Städtebauliche Aktivitäten
- 18.1.4. Intervenierende Akteure

18.2. Instrumente zur Intervention auf dem Grundstücksmarkt

- 18.2.1. Öffentliches Grundvermögen
- 18.2.2. Das gemeinsame Recht an Grund und Boden
- 18.2.3. Gemeinsames Vorkaufsrecht
- 18.2.4. Gemeinsames Rückkaufsrecht

18.3. Schutz der gemeinsamen städtebaulichen Legalität

- 18.3.1. Rechtswidrige Bauten
- 18.3.2. Bescheinigungen der Bewohnbarkeit
- 18.3.3. Städtebauliche Kontrolldienste
- 18.3.4. Mittel zur Verteidigung von Einzelpersonen
- 18.3.5. Sanktionssystem: Verstöße gegen die Stadtplanung und Sanktionen

18.4. Sanktionsregelung

- 18.4.1. Städtebauliches Sanktionsrecht. Grundlegende Prinzipien
- 18.4.2. Städtebauliche Verstöße
- 18.4.3. Verantwortliche für städtebauliche Verstöße
- 18.4.4. Städtebauliche Sanktionen
- 18.4.5. Sanktionsverfahren
- 18.4.6. Verstöße gegen die Stadt- und Raumplanung

18.5. Behördliche Eingriffe in die Bebauung und Nutzung von Gemeindeland

- 18.5.1. Baugenehmigung: Begriff und Art
- 18.5.2. Handlungen, die der Baugenehmigung unterliegen, und Personen, die ihr unterworfen sind
- 18.5.3. Arten von Baugenehmigungen
- 18.5.4. Baugenehmigungen je nach Grundstücksklasse

- 18.5.5. Genehmigungsverfahren
- 18.5.6. Wirkungen und Beendigung der Genehmigung
- 18.5.7. Gerichtliche Überprüfung
- 18.5.8. Die Pflicht der Aufrechterhaltung
- 18.5.9. Vollstreckungstitel
- 18.5.10. Die Erklärung des Verfalls

18.6. Städtisches Bauland

- 18.6.1. Definition
- 18.6.2. Städtische Grundstücke
- 18.6.3. Ländliche Grundstücke
- 18.6.4. Grundstücke zur Bebauung

18.7. Städtischer Status des Grundeigentums

- 18.7.1. Auf den Planungsstatus von Gemeinschaftseigentum anwendbare Gesetzgebung
- 18.7.2. Klassifizierung und Einstufung von Grundstücken
- 18.7.3. Städtebaulicher Status von Grundstücken
- 18.7.4. Gemeinsame städtebauliche Rechte
- 18.7.5. Gemeinsame städtebauliche Pflichten

18.8. Zugang zum Grundbuch von städtebaulichen Maßnahmen

- 18.8.1. Einführung
- 18.8.2. Eintragungsfähige Handlungen
- 18.8.3. Parzellierungsprojekte
- 18.8.4. Städtebauliche Enteignungen
- 18.8.5. Grundstücksübertragungen in neuen Bauten
- 18.8.6. Parzellierungsaktionen
- 18.8.7. Übertragungen, die gemeinsamen Vorkaufs- und Rückkaufsrechten unterliegen

18.9. Städtebauliche Vereinbarungen

- 18.9.1. Allgemeine Aspekte der städtebaulichen Vereinbarungen
- 18.9.2. Städtebauliche Vereinbarungen zur Planung
- 18.9.3. Städtebauliche Vereinbarungen zur Umsetzung
- 18.9.4. Städtebauliche Enteignungsvereinbarungen
- 18.9.5. Städtebauliche Vereinbarungen zwischen öffentlichen Stellen
- 18.9.6. Anfechtung von städtebaulichen Vereinbarungen
- 18.9.7. Aspekte der Registrierung

18.10. Raumplanung im Umweltbereich

- 18.10.1. Korrektur von territorialen Ungleichgewichten
- 18.10.2. Effektivität und Effizienz in der öffentlichen Politik. Wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt
- 18.10.3. Erhaltung von Natur- und Kulturlandschaften und Ressourcen
- 18.10.4. Beziehung zwischen Land und Stadt



Vertiefen Sie Ihre Kenntnisse im Bereich der Unternehmensführung und wenden Sie in Ihrer täglichen Arbeit innovative Techniken in den Bereichen Finanzen, Marketing und Unternehmensführung an, die speziell auf den Immobiliensektor zugeschnitten sind"



07

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





“

Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Die TECH Business School verwendet die Fallstudie, um alle Inhalte zu kontextualisieren.

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

“

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt”



Dieses Programm bereitet Sie darauf vor, geschäftliche Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu meistern und Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen.



Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein.

Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses TECH-Programm ist eine intensive Spezialisierung, die von Grund auf neu geschaffen wurde, um Managern Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen auf höchstem Niveau zu bieten, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und geschäftliche Realität berücksichtigt wird.

“ *Sie werden durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen zu lösen“*

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Business Schools der Welt, seit es sie gibt. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit Jurastudenten das Recht nicht nur auf der Grundlage theoretischer Inhalte erlernen.

Sie bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen konnten, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage werden wir bei der Fallmethode konfrontiert, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

Unser Online-System ermöglicht es Ihnen, Ihre Zeit und Ihr Lerntempo zu organisieren und an Ihren Zeitplan anzupassen. Sie können die Inhalte von jedem festen oder mobilen Gerät mit Internetanschluss abrufen.

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft zu spezialisieren. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Wirtschaftshochschule ist die einzige spanischsprachige Schule, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität zu verbessern.



In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher kombinieren wir jedes dieser Elemente konzentrisch. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -instrumente fortgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

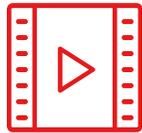
Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten Neurocognitive Context-Dependent E-Learning mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt.

Das sogenannte Learning from an Expert festigt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



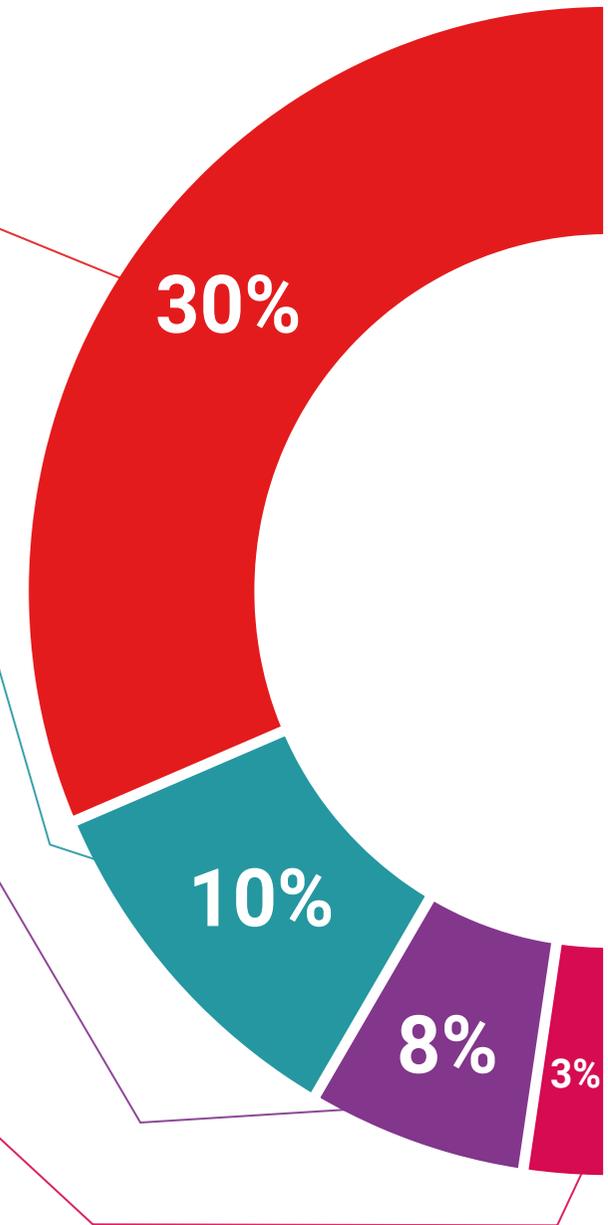
Übungen zu Managementfähigkeiten

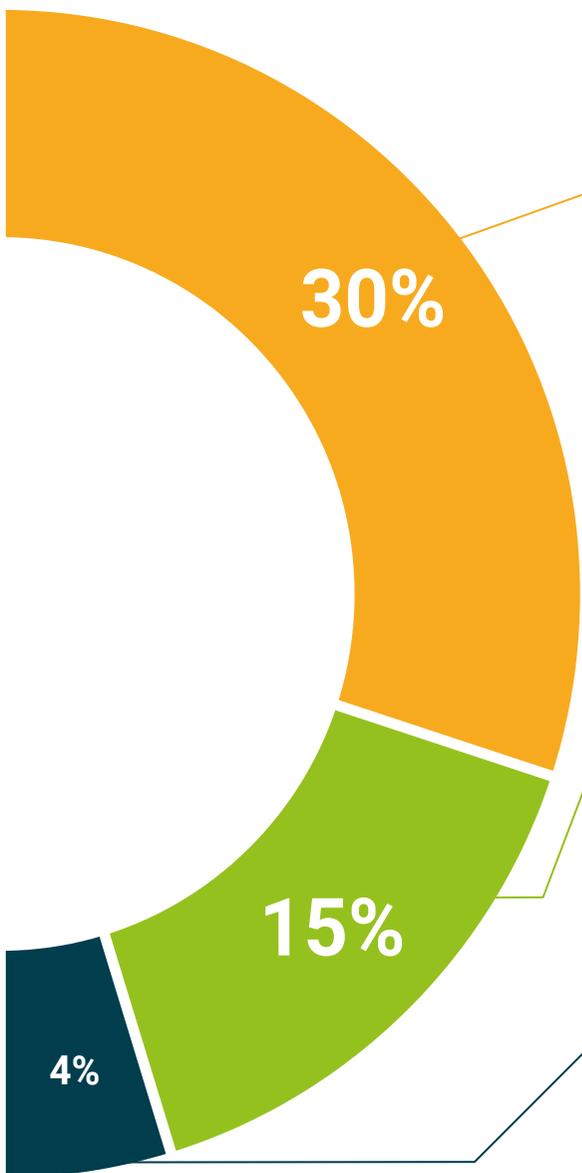
Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Managementfähigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Übungen und Aktivitäten zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein leitender Angestellter im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





Case Studies

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Fälle, die von den besten Experten in Senior Management der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut werden.



Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Testing & Retesting

Die Kenntnisse des Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass der Student überprüfen kann, wie er seine Ziele erreicht.



08

Profil unserer Studenten

Der Weiterbildende Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen richtet sich an ambitionierte Fachleute, die ihre Karriere auf dem globalen Immobilienmarkt vorantreiben wollen. Die Teilnehmer des Programms sind Unternehmer, Manager, Führungskräfte und andere Fachleute, die Führungsqualitäten entwickeln und die Komplexität des sich ständig weiterentwickelnden Immobilienmarktes verstehen wollen. Das Programm ist so konzipiert, dass es eine Herausforderung und einen Wandel darstellt, und ist ideal für diejenigen, die ihre Karriere auf dem globalen Immobilienmarkt vorantreiben wollen.





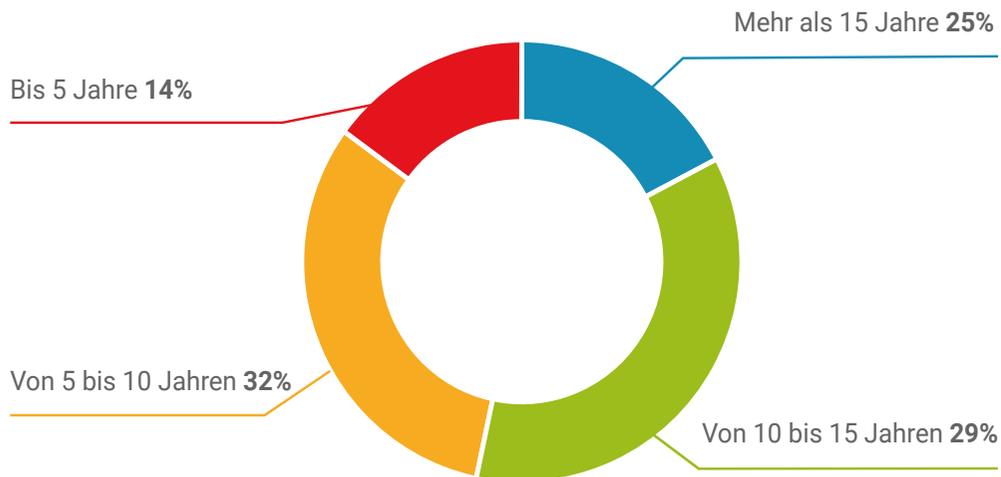
“

Dieses Programm richtet sich an Fachleute mit Erfahrung in der Immobilienbranche, die ihre Management-, Führungs- und Verwaltungskompetenzen in diesem komplexen Sektor verbessern möchten"

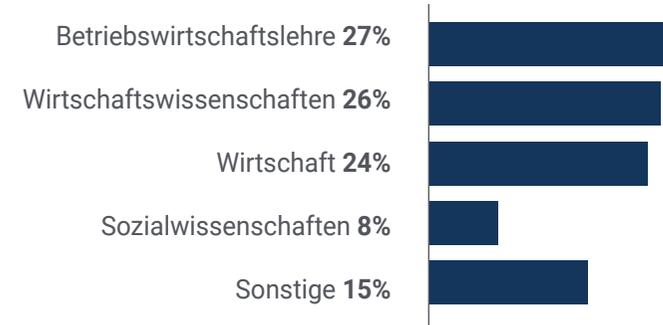
Durchschnittliches Alter

Zwischen **35** und **45** Jahren

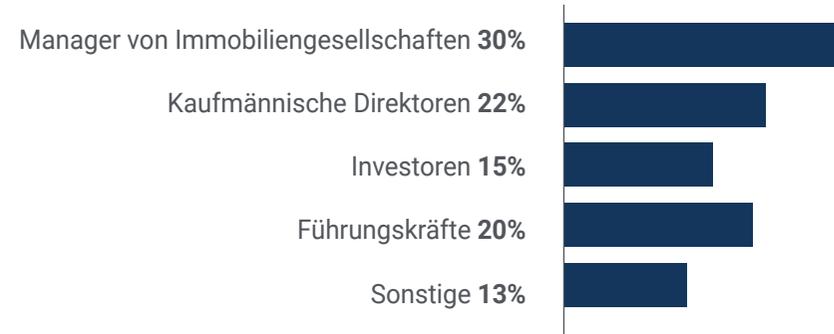
Jahre der Erfahrung



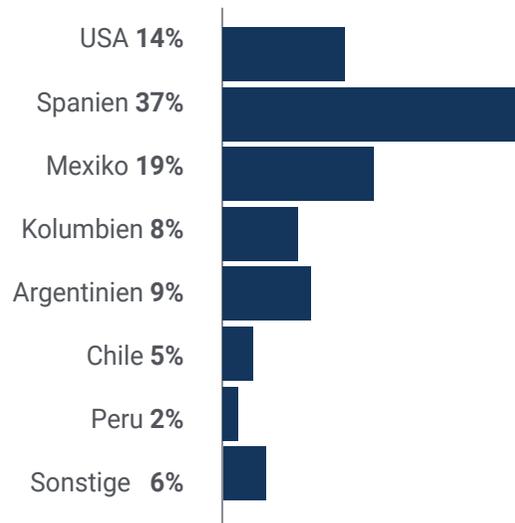
Ausbildung



Akademisches Profil



Geografische Verteilung



Arturo Villanueva

Direktor einer Immobiliengesellschaft

“Der Weiterbildende Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen hat es mir ermöglicht, die Leistung meines Unternehmens zu verbessern. Die Fähigkeiten und Kenntnisse, die ich erworben habe, haben es mir ermöglicht, erfolgreiche Projekte zu leiten und meine Karriere in der Immobilienbranche voranzutreiben. Ich würde dieses Programm jeder Fachkraft empfehlen, die sich weiterentwickeln und in der Branche erfolgreich sein möchte!”

09

Kursleitung

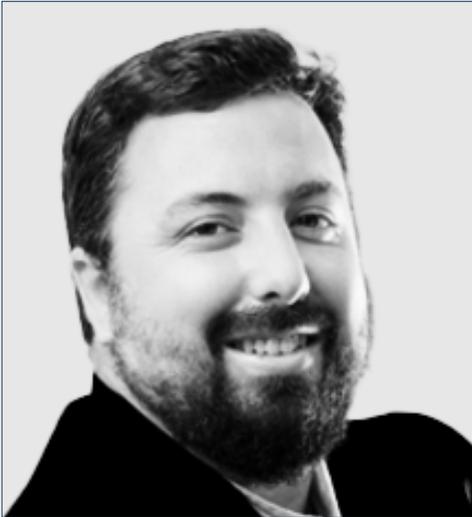
Das Programm verfügt über ein hochrangiges Dozententeam, das sich aus Fachleuten aus den Bereichen Immobilien und Unternehmensführung zusammensetzt. Sie begleiten die Studenten bei ihrer Fortbildung und geben ihre praktischen Erfahrungen im Management von Immobilienunternehmen und -projekten weiter. Darüber hinaus wurde das Lehrpersonal sorgfältig ausgewählt, um den Studenten eine qualitativ hochwertige Fortbildung zu bieten, die an der Spitze der Branchentrends steht und sich an die aktuellen Bedürfnisse des Immobilien- und Geschäftsmarktes anpasst.



“

*Studieren Sie an der Seite der
erfahrensten und renommiertesten
Fachleute des Immobiliensektors
und machen Sie sofort Karriere"*

Leitung



Hr. Ledesma Carrillo, Carlos Atxoña

- ♦ Experte für internationale Geschäfte und Rechtsberatung für Unternehmen
- ♦ Leiter des Bereichs International bei Transporte Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Rechtsberater bei Transportes Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Legal Manager bei Avalon Biz Consulting
- ♦ Ausbilder in Kursen zum Thema Datenschutz
- ♦ Promotion in Regionalentwicklung an der Universität von La Laguna
- ♦ Hochschulabschluss in Jura an der Universität von La Laguna
- ♦ Universitätskurs in Project Management an der Universität Rey Juan Carlos
- ♦ MBA in Betriebswirtschaftslehre an der Europäischen Universität der Kanarischen Inseln



Hr. Loras González, Diego

- ♦ CEO von Oikos Inmobiliaria
- ♦ CEO und Gründer von Loan Soluciones Financieras
- ♦ Verkaufsdirektor bei Homes Agents
- ♦ Gebietsleiter bei Tecnocasa
- ♦ Hochschulabschluss in Jura an der Universität Complutense von Madrid

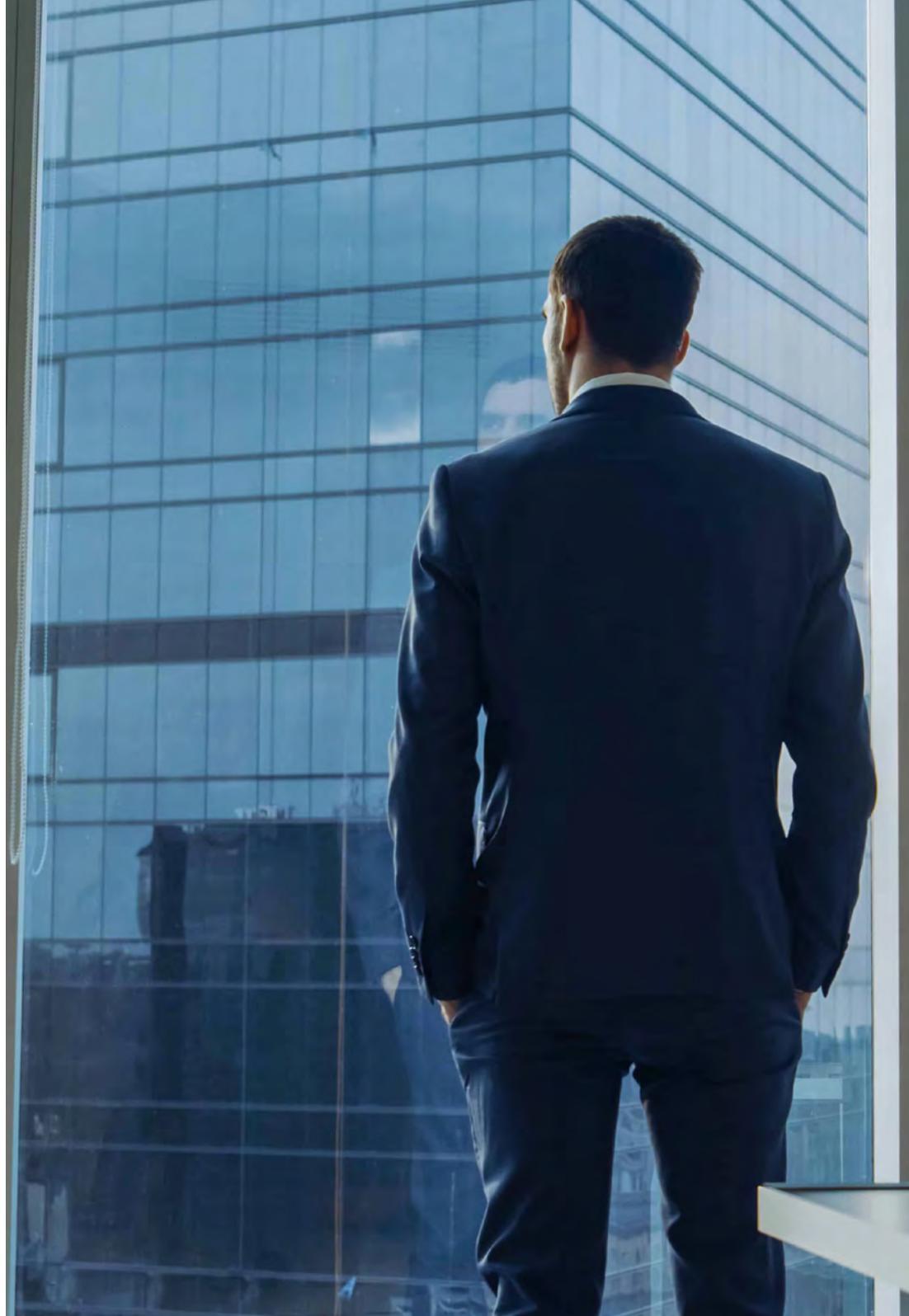
Professoren

Hr. González Peña, Alexis José

- ◆ Experte für Finanzen und Audit
- ◆ Direktor des Finanzbereichs bei CajaSiete Caja Rural
- ◆ Leitender interner Prüfer bei Bankia
- ◆ Leitender interner Prüfer bei Caja Insular de Ahorros de Canarias
- ◆ Erfahrung als leitender Prüfer bei Deloitte
- ◆ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaftslehre an der Universität von Las Palmas de Gran Canaria
- ◆ Masterstudiengang in Steuern und Steuerberatung am Zentrum für Finanzstudien
- ◆ Executive Master in Finanzmanagement und Fortgeschrittenen Finanzen am Höheren Institut für Banktechniken und -praktiken
- ◆ Experte in Finanzplanung und Managementkontrolle im Bankwesen von AFI (Internationale Finanzanalysten)
- ◆ Experte in Entwicklung von Führungskräften im Portfoliomanagement von AFI (Internationale Finanzanalysten)

Hr. Ceballos, Andrés

- ◆ Bauingenieur
- ◆ Produktionsleiter in verschiedenen Renovierungsarbeiten bei Andriala SL
- ◆ Bauleiter in verschiedenen Projekten bei Andriala SL
- ◆ Hochschulabschluss in Bauingenieurwesen von der Polytechnischen Universität von Madrid



Hr. Pérez Rubio, Fernando

- ◆ Developer und Bauunternehmer
- ◆ Manager, Verwalter und Bauleiter in verschiedenen Bauunternehmen
- ◆ Manager und Verwalter bei Constructora 973 SL
- ◆ Dekorateur und Vorarbeiter bei Ambiental SL
- ◆ Verantwortlich für den Kauf und Verkauf von Vermögenswerten zur Renovierung

Hr. Moñux Fernández, Francisco

- ◆ CEO bei Maitea Inmobiliaria
- ◆ Verkaufsberater bei Audi M Conde Premium
- ◆ Verkaufsberater und Produktspezialist bei Nissan Ibericar Reicomsa
- ◆ Kurs in Immobilien und Immobilienmakler
- ◆ Kurs in Immobilienverwaltung

Hr. Martínez Monte, Raúl

- ◆ CEO bei S.I. Bassegoda
- ◆ Kaufmännischer und Finanzdirektor bei Homes.AG
- ◆ Koordinator für Mietverwaltung bei Solfinc SL
- ◆ Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften an der Universität Pompeu Fabra
- ◆ Aufbaustudiengang in Finanzmärkten an der Universität von Alicante

Fr. Fernández Blanca, Ana

- ◆ Immobilienmaklerin bei Oikos Inmobiliaria
- ◆ Hochschulabschluss in Business Administration

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

Der Weiterbildende Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen wirkt sich vom ersten Tag an positiv auf den Studenten aus. Das Programm vermittelt die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse, um Unternehmen im Immobiliensektor erfolgreich zu führen, durch eine gründliche Fortbildung an der Spitze der Markttrends. Die Studenten erwerben das nötige Rüstzeug, um Immobilienprojekte auf effiziente und nachhaltige Weise zu leiten, mit einem unternehmerischen Ansatz und einer strategischen Vision, die es ihnen ermöglicht, die Herausforderungen des heutigen Immobilienmarktes zu meistern. Darüber hinaus ermöglicht das Online-Format des Studiengangs eine große Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse jedes einzelnen Studenten.



“

Schließen Sie diesen weiterbildenden Masterstudiengang ab und wenden Sie die fortschrittlichsten Managementtechniken im Immobiliensektor auf Ihre Karriere an. Warten Sie nicht länger und schreiben Sie sich ein"

Entwickeln Sie mit diesem weiterbildenden Masterstudiengang der TECH Ihre Management- und Führungskompetenzen im Immobiliensektor.

Sind Sie bereit, den Sprung zu wagen? Es erwartet Sie eine hervorragende berufliche Weiterentwicklung

Der Weiterbildende Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen der TECH Technologischen Universität ist ein intensives Programm, das die Studenten darauf vorbereitet, Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu treffen. Das Hauptziel ist es, die persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern. Ihnen zum Erfolg zu verhelfen.

Wer sich also verbessern, eine positive Veränderung auf beruflicher Ebene erreichen und mit den Besten zusammenarbeiten möchte, wird bei TECH seinen Platz finden.

Erschließen Sie sich mit dem Weiterbildenden Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen neue berufliche Möglichkeiten und erreichen Sie Ihre Ziele.

Zeitpunkt des Wandels



Art des Wandels



Gehaltsverbesserung

Der Abschluss dieses Programms bedeutet für unsere Studenten eine Gehaltserhöhung von mehr als **25,66%**



11

Vorteile für Ihr Unternehmen

Mit dem Abschluss dieses Programms erwerben die Studenten eine globale Vision des Immobiliensektors und entwickeln die notwendigen Management- und Führungsfähigkeiten, um ihre Organisation zu leiten. Darüber hinaus setzt sich der Lehrkörper aus anerkannten Experten des Sektors zusammen, wodurch sichergestellt wird, dass die Studenten aktuelles und relevantes Wissen erwerben.





“

Die professionelle Ausrichtung dieses Programms ermöglicht es Ihnen, alles, was Sie lernen, vom ersten Tag an in Ihrem Unternehmen anzuwenden"

Die Entwicklung und Bindung von Talenten in Unternehmen ist die beste langfristige Investition.

01

Wachsendes Talent und intellektuelles Kapital

Die Fachkraft wird neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen einbringen, die relevante Veränderungen bewirken können.

02

Bindung von Führungskräften mit hohem Potenzial und Vermeidung der Abwanderung von Fachkräften

Dieses Programm stärkt die Verbindung zwischen dem Unternehmen und der Fachkraft und eröffnet neue Wege für die berufliche Entwicklung innerhalb des Unternehmens.

03

Aufbau von Akteuren des Wandels

Die Fachkraft wird in der Lage sein, in unsicheren und krisenhaften Zeiten Entscheidungen zu treffen und der Organisation zu helfen, Hindernisse zu überwinden.

04

Verbesserte Möglichkeiten zur internationalen Expansion

Dank dieses Programms wird das Unternehmen mit den wichtigsten Märkten der Weltwirtschaft in Kontakt kommen.



05

Entwicklung eigener Projekte

Die Fachkraft kann an einem realen Projekt arbeiten oder neue Projekte im Bereich FuE oder *Business Development* ihres Unternehmens entwickeln.

06

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Dieses Programm wird die Fachkräfte mit den Fähigkeiten ausstatten, neue Herausforderungen anzunehmen und so das Unternehmen voranzubringen.

12

Qualifizierung

Der Weiterbildender Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm
erfolgreich ab und erhalten Sie Ihren
Universitätsabschluss ohne lästige Reisen
oder Formalitäten"*

Dieser **Weiterbildender Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Weiterbildender Masterstudiengang in Senior Management von Immobilienunternehmen**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **3.000 Std.**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.



Weiterbildender Masterstudiengang Senior Management von Immobilienunternehmen

- » Modalität: online
- » Dauer: 2 Jahre
- » Qualifizierung: TECH Technische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Weiterbildender Masterstudiengang

Senior Management von
Immobilienunternehmen