

# Real Estate International Program – REIP

*Immobilien: fachliche Bildung und Sprachkurs*

**R**anghoch



**E**rfolgreich



**I**nnovativ



**P**rofessionell



# Real Estate International Program – REIP

## Immobilien: fachliche Bildung und Sprachkurs

### Informationen auf einen Blick:

<b>1.</b>	Erfolg beginnt mit Visionen . . . . .	3
<b>2.</b>	Geschichte und Entwicklung vom Real Estate International Program (REIP) . . . . .	4
<b>3.</b>	Unsere Philosophie . . . . .	5
<b>4.</b>	Unser Kooperationspartner . . . . .	6
<b>4.1</b>	Von Interessenten bis zur Buchung (IHRE umfangreiche Betreuung) . . . . .	9
<b>5.</b>	Kernbestandteile von REIP . . . . .	10
	- Gliederung von REIP in REP und RESP . . . . .	10
	- Phasenablauf . . . . .	11
<b>6.</b>	Real Estate Professional Work Experience Program (REP) . . . . .	11
<b>6.1</b>	Ablaufschema . . . . .	14
<b>7.</b>	Real Estate Special Professional Work Experience Program (RESP) . . . . .	15
<b>7.1</b>	Ablaufschema . . . . .	17
<b>7.2</b>	Dozenten . . . . .	18
<b>8.</b>	Servicegarantie . . . . .	18
<b>9.</b>	Ihre Vorteile am Arbeitsmarkt . . . . .	19



# Real Estate International Program – REIP

## Immobilien: fachliche Bildung und Sprachkurs



VORWORT

### Erfolg beginnt mit Visionen

Die Wertmanagement GmbH ist gegründet worden, um fachlich fundierte Dienstleistungen mit einer hohen Serviceorientierung rund um die Immobilie anzubieten.

Insbesondere ist eine qualifizierte und fundierte Aus- und Weiterbildung wichtig. Sie ist die Grundlage für eine erfolgreiche Laufbahn.

Die Ansprüche unserer Kunden sind unsere Motivation.

**Wir geben Ihnen das Wissen!  
Steigern Sie Ihren persönlichen Wert am Arbeitsmarkt!**

Dadurch können Sie Ihren Wissensstand laufend am Markt weiterentwickeln und nutzen.

Hierfür stehen wir mit unserem Namen. Unsere Fachkompetenz ist Ihre Stärke. Zusammen bilden wir ein gutes Team – wenn Sie die Chance ergreifen und unsere umfangreichen Angebote nutzen.

Ihr

Christoph Ziercke

Geschäftsführer Wertmanagement GmbH



## 2. Geschichte und Entwicklung vom Real Estate International Program (REIP)

Während eines Auslandsaufenthaltes in Vancouver (Canada) im Herbst 2000 kam die grundsätzliche Idee auf, ein internationales Weiterbildungsprogramm für die deutsche Immobilienwirtschaft zu schaffen, um eine ausländische Denkweise, die in vielen Bereichen innovativ ist, stärker in die deutsche Immobilienwirtschaft einzubinden:

Für moderne Betriebe, insbesondere international tätige Firmen, Institutionen und Großkonzerne gewinnt in Anbetracht anhaltender Globalisierungsprozesse und zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck die Anwerbung von hoch qualifizierten Fachkräften und international ausgerichteten Führungsnachwuchses immer größere Bedeutung. Eine herausragende Rolle spielen dabei der Erwerb von Sprachkenntnissen (insbesondere Englisch, aber auch Spanisch) und die Gewinnung von Auslandserfahrungen durch Auslandspraktika.

Die Wertmanagement GmbH hat mit erfahrenen Praktikumsorganisatoren ein Spezialprogramm für die Immobilienwirtschaft entwickelt:

Durch dieses Programm soll der Bedarf nach einer international orientierten Immobilien-Fachausbildung nachgekommen werden. Hierbei sind die zunehmend bedeutsamen „soft skills“ nicht mehr wegzudenken: Erwerb fundierter fachbezogener und allgemeiner Sprachkenntnisse, Erlernen interkultureller Kompetenz, Flexibilität, Mobilität, „global thinking“ und Einblicke und Integration in andere Firmen- und Verhandlungskulturen sind heutzutage im Arbeitsleben selbstverständlich.

### REIP richtet sich an folgende Zielgruppen:

1. Auszubildende
2. Abiturienten
3. Weitere Schulabsolventen
4. Berufstätige
5. Personalentscheider, Personalentwickler sowie Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft
6. Studenten der Immobilienwirtschaft und angrenzender Bereiche (Universität, FH, MBA-Studiengänge, Akademie-Programme)
7. Bildungsinstitutionen im Bereich der Immobilienwirtschaft, die im Rahmen des Ausbildungsplanes „internationale Work Experience“ fördern bzw. vorschreiben.

Den vorgenannten Zielgruppen soll mit den vielseitigen Spezialisierungsmöglichkeiten von REIP ein Qualifizierungsprogramm an die Hand gegeben werden.



### 3. Philosophie

Wir sind erst zufrieden, wenn wir für SIE das bestmögliche Ergebnis erzielt haben. Bei unseren Aus- und Weiterbildungsprogrammen steht ausschließlich die Sicht unsrer Kunden im Vordergrund.

Es reicht nicht aus, dass man als Anbieter eines hochqualitativen Ausbildungsprogrammes „reagiert“, sondern es muss in vielen Angelegenheiten von Mensch zu Mensch und mit Augenmaß kurzfristig gehandelt werden.

Dies ist nicht nur ein wesentlicher Aspekt unserer Arbeit, es ist unser Leitbild. Aus diesem Grundgedanken heraus hat sich unser Verständnis für das „Wertmanagement“ entwickelt:

- Potentiale zu finden und diese für unsere Kunden konsequent zu optimieren
- Langfristige Entwicklungen am Immobilienmarkt frühzeitig zu erkennen und für unsere Kunden zu nutzen
- Bestehende Werte zu erhalten, wieder herzustellen und – wenn möglich – Werte zu steigern
- Den eigenen Wissensstand laufend am Markt weiter zu entwickeln und für unsere Kunden umzusetzen.

Diese Programmreihe ist für den einzelnen Mitarbeiter geeignet, der sich auf Basis eigener Initiative im Ausland weiterbilden möchte – als denkbare Optionen stehen der reguläre Urlaub, Bildungsurlaub oder die Befreiung durch den Arbeitgeber zur Verfügung. Nicht nur Berufstätige können vom Real Estate International Program (REIP) profitieren.



Auch Studentinnen und Studenten können mithilfe unseres umfangreichen Angebots ihre Chancen auf einen qualifizierten Arbeitsplatz wesentlich erhöhen, wenn sie einen fachspezifischen Auslandsaufenthalt nachweisen können. Durch unsere enge Abstimmung mit unseren internationalen Partnern können wir unterschiedliche Bereiche der Immobilienwirtschaft anbieten.

Hierfür stehen wir mit unserem Namen.

## 4. Unser Kooperationspartner

Die Mitarbeiter unseres Kooperationspartners haben jahrelange Erfahrungen in der Organisation von Auslandsaufenthalten und haben überwiegend im Ausland gelebt. Die Länder und Städte kennen die Mitarbeiter in den überwiegenden Fällen selbst, die Ansprechpartner vor Ort sind mit Sorgfalt ausgewählt.

Unser Partner wählt gemeinsam mit Ihnen aus deren breiten Programm-, Länder- und Städteangebot das Passende für Sie aus – wobei Sie diese Optionen grundsätzlich vorgeben können. Bei unserem Kooperationspartner liegt die gesamte Organisation und Vorbereitung in einer Hand:

Er vermittelt den Teilnehmer nicht nur in ein Unternehmen und bietet Sprachtrainings an. Unser Kooperationspartner kümmert sich auch um Flug, Transfer und Unterkunft, er berät den Teilnehmer zu den benötigten Visa und betreut ihn vor Ort. Ein „Rundum – Sorglos – Paket“. Falls es doch einmal ein Problem geben sollte, findet er schnell und unkompliziert eine Lösung.

Unser starker Kooperationspartner steht an Ihrer Seite und arbeitet praxisnah.

### Standorte



*Weitere Standorte sind kurzfristig geplant!*



## Dublin (Irland)

Dublin ist die Hauptstadt und zugleich auch die größte Stadt der Republik Irland mit ca. 500.000 (Stand: 2006) Einwohnern. Sie liegt an der Mündung des Flusses Liffey und zeichnet sich durch maritimes Klima aus – milde Winter, angenehme Sommer und selten Extremtemperaturen.



Als keltische Siedlung gegründet ist Dublin heute Zentrum der pharmazeutischen Industrie und des IT-Sektors und war seit jeher Zentrum des Brauwesens. Überdies ist Dublin DAS Finanzzentrum Irlands. Einladend und eine Reise wert ist nicht nur die Altstadt von Dublin und das Boheme-Viertel „Temple Bar“, sondern vor Allem auch die unkomplizierte, offene und sehr herzliche Art der Menschen dort: sie sind auf eine ganz charmante Art freundlich.



## London (England)

London ist die Hauptstadt von Großbritannien und liegt in Südostengland. In der Stadt leben ungefähr 8 Millionen Menschen (Stand: 2007), davon circa 2,7 Millionen in den zwölf Stadtbezirken von „Inner London“ / City of London.

Sie ist eine der wichtigsten Kultur-, Finanz- und Handelsstädte der Welt. In der Metropole befinden sich zahlreiche Universitäten, Hochschulen, Theater, Museen und Baudenkmäler. London ist die Stadt der Kontraste: die reiche kulturelle Vergangenheit trifft hier auf eine lebhaft, moderne Gegenwart. Wen wundert es, dass sich die Stadt an der Themse zu einem der größten Besuchermagneten der Welt entwickelt hat. Nirgendwo sonst in Großbritannien findet man so viele Sehenswürdigkeiten und auch in Sachen Nachtleben und Shopping ist London Weltklasse.





## Alicante (Spanien)

Bekannt als eine der schillerndsten Küstenstädte der Costa Blanca besitzt Alicante eine der ältesten Eisenbahnverbindungen Spaniens.

Die Stadt zählt ca. 330.000 Einwohner (Stand: 2010) die überwiegend in der Weinproduktion und dem Tourismus tätig sind. Außerdem ist in Alicante auch Olivenöl- und Obstexport angesiedelt. Das Aushängeschild der Stadt ist neben der Burg Castillo Santa Barbara auch die Explanada de Espania, eine Flaniermeile aus 6,6 Millionen roten, weißen und schwarzen Marmorsteinen.

Verkehrsgünstig gelegen bietet Alicante neben guten Bus-, Bahn- und Flugverbindungen die Möglichkeit mit der Fähre zu den Balearen oder nach Oran (Algerien) zu fahren. Hier treffen Kultur, Sonnenschein und viele Freizeitangebote auf katalanische Gelassenheit.



## Córdoba (Argentinien)

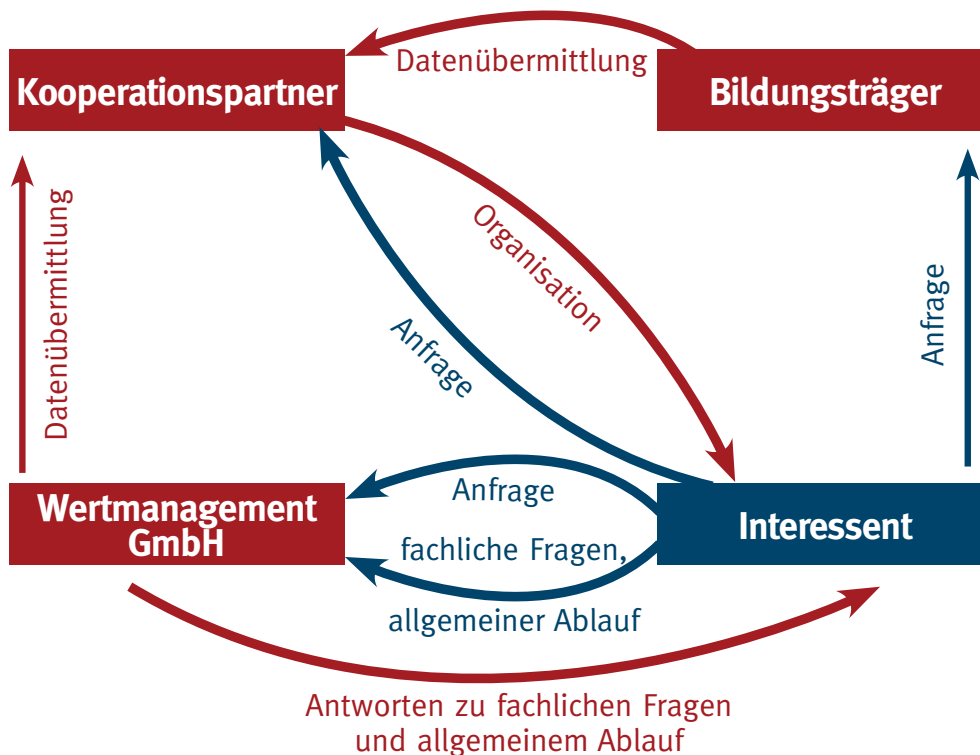
Als Hauptstadt einer gleichnamigen argentinischen Provinz ist Córdoba mit 1,35 Millionen (Stand: 2001) Einwohnern die zweitgrößte Stadt des Landes.

Charakteristisch für Córdoba sind die zahlreichen, gut erhaltenen Bauten im Kolonialstil. Die im geografischen Zentrum des Landes gelegene Stadt Córdoba ist heute DAS Technologiezentrum Argentiniens mit den Hauptsektoren Autoproduktion, Eisenbahn- und Flugzeugbau. Daneben gibt es aber auch zahlreiche Grünflächen in der Stadt. Die Bekannteste ist der „Parque Samiento“ der neben einem Rosengarten, einem künstlichen See mit zwei Inseln, Sportanlagen und einem Zoo auch einen Vergnügungspark beherbergt. Städteplanerisch ist diese Stadt äußerst interessant auf Grund der Tatsache, dass mit sozialem Wohnungsbau versucht wird, das ohne urbanistische Planung durch illegale Landnahme errichtete Peripheriegebiet, zu koordinieren und neu zu ordnen.



## 4.1 Vom Interessenten bis zur Buchung (IHRE umfangreiche Betreuung)

4.1



### Gerne erläutern wir Ihnen die obenstehende Grafik:

Folgende mögliche Anfragen eines Interessenten können grundsätzlich vorliegen:

- an die Wertmanagement GmbH
- an den Kooperationspartner
- an den Bildungsträger

Die Wertmanagement GmbH oder der Bildungsträger leiten die Interessentendaten an den Kooperationspartner weiter.

Der Kooperationspartner organisiert alles Weitere zusammen mit dem Interessenten. Die Wertmanagement GmbH steht dem Interessenten für fachliche Fragen sowie Fragen zum allgemeinen Ablauf gerne zur Verfügung und beantwortet diese so schnell wie möglich.

## 5. Kernbestandteile vom Real Estate International Program (REIP)

- Vorbereitungsseminar
- Vorbereitendes Sprachtraining  
(in der jeweiligen Landessprache, allgemein und fachspezifisch)
- Work Experience im Bereich Immobilienwirtschaft  
(und angrenzende Bereiche)
- Kennenlernen der Kultur und der Menschen des Gastlandes
- Komplettpaket (incl. Vorbereitung, Organisation einer vorgabenadäquaten Firmenplatzierung, Wahl der Unterkunft, Visaberatung, Flug, Abholservice bei Ankunft in der Zielstadt, Betreuungsservice vor Ort)

Die Programmausgestaltung zeichnet sich durch ein hohes Maße an Flexibilität in der terminlichen, inhaltlichen und örtlichen Zusammenstellung aus.

- Nachbereitungsseminar

### REIP – Real Estate International Program

#### REP – Real Estate Professional Work Program

##### REP-Kombination:

**Sprachtraining  
und  
praxisbezogene Kenntnisse  
in der Immobilienbranche**

##### Das heißt:

- Sprachtraining vor Ort in der jeweiligen Landessprache (wahlweise allgemeiner Sprachkurs / Business-sprachkurs)
- Praktikum in einem Unternehmen oder einer Institution der Immobilienbranche oder angegliederten Bereichen

#### RESP – Real Estate Special Professional Work Program

##### RESP-Kombination:

**Sprachtraining  
und  
praxisbezogene Kenntnisse  
in der Immobilienbranche  
sowie  
Fortbildung in der Immobilienbranche**

##### Das heißt:

- Sprachtraining vor Ort in der jeweiligen Landessprache (wahlweise allgemeiner Sprachkurs / Business-sprachkurs)
- Praktikum in einem Unternehmen oder einer Institution der Immobilienbranche oder angegliederten Bereichen
- Kursbezogene Fortbildung in der Immobilienbranche (während des Praktikums)

## Ablauf



### Phase 1 Vorbereitungs- seminar

Ländersteckbrief  
Städtesteckbrief  
Wirtschaftsdaten  
Infrastruktur  
Fachbereiche im  
Zielland  
allg. Ablauf REIP  
„Fragerunde“

### Kooperations- partner

### Phase 2 REIP (Real Estate Inter- national Program)

Durchführung  
von REIP



### Phase 3 Projektarbeit

rd. 20 Seiten  
fachliche  
Erfahrungen  
Ablauf / Organi-  
sationsformen,  
ggf. Berechnungen  
am Inhalt der Fach-  
kurse bzw. Praktika  
orientiert,  
eigene Aufgaben,  
Job-Discroift



### Phase 4 Nach- bereitungs- seminar

Präsentation der  
Projektarbeit  
Fallbeispiele  
Allg. Feedback

## 6. REIP – Real Estate International Program

Das Real Estate Professional Work Experience Programm richtet sich an Interessenten, für die vor allem die Kombination von Sprachtraining und Erlangung von praxisbezogenen Kenntnissen in der Immobilienbranche im Vordergrund steht.

Das Programm besteht aus einem Sprachtraining vor Ort und einer „Professional Work Experience“ in einem Unternehmen oder in einer Institution der Immobilienbranche und angrenzenden Bereichen.

Das Sprachtraining wird in Form von Gruppenunterricht absolviert. Vor Beginn des Sprachkurses wird ein Einstufungstest durchgeführt, so dass sichergestellt ist, dass der Teilnehmer weder über- noch unterfordert wird. Angeboten werden entweder ein Allgemeinsprachkurs der Landessprache oder ein Businesssprachkurs. Die Länge des Sprachtrainings hängt von den Vorkenntnissen des Teilnehmers ab.

Mit Beginn der Professional Work Experience sollten **mindestens** gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift vorliegen, damit die anschließende Integration im praktikumgebenden Unternehmen möglichst reibungslos funktionieren kann. Die Platzierung erfolgt nach den Vorgaben und Wünschen des Kunden.



Beispiel für Einsatzmöglichkeiten in der Immobilienbranche (und angrenzenden Bereichen):

- Projektentwicklungsunternehmen,
- Unternehmensberatungen,
- Grundstücksverwaltungen,
- Immobilienmakler,
- Bauunternehmen,
- Architekturbüro,
- Wirtschaftsförderungsgesellschaften,
- Banken,
- Fachpresse.

Länge der Professional Work Experience : 4 – 24 Wochen.

### Soviel Zeit sollten Sie einplanen

Um eine optimale Vorbereitung des Programms zu ermöglichen, ist eine ausreichende Planungsvorlaufzeit notwendig. Inclusive der Bereitstellung einer Firmenplatzierung, Visaverfahren, weiterer Reisevorbereitungen wie bspw. Flugbuchung, Organisation der Unterbringung in der Zielstadt ist eine Vorlaufzeit von in der Regel 8 – 12 Kalenderwochen einzukalkulieren. Die Planung und Organisation des REP-Programms wird durch unsere Kooperationspartner in enger Abstimmung mit dem Teilnehmer vorgenommen.

### Über den Vertrag

Als Reiseveranstalter bietet unser Kooperationspartner jedem Teilnehmer die notwendige reiserechtliche Absicherung (jeder Teilnehmer erhält vor der Abreise einen Reisesicherungsschein) und visatechnische Beratung. Der Teilnehmer schließt mit unserem Kooperationspartner (als durchführende Organisation) einen individuellen Teilnahmevertrag, der die rechtliche Grundlage für die Durchführung des Auslandsaufenthaltes darstellt. Der Teilnahmevertrag wiederum wird auf der Basis eines individuellen, unverbindlichen Informations- und Beratungsgesprächs erstellt.

Erst wenn das Vertragsangebot durch den Teilnehmer angenommen wird, kommt es zur Durchführung des Programms.

Wichtigster Bestandteil des Teilnahmevertrages sind die rechtsverbindlichen Vorgaben des Teilnehmers bezüglich der Platzierung während des geplanten Firmenaufenthaltes.

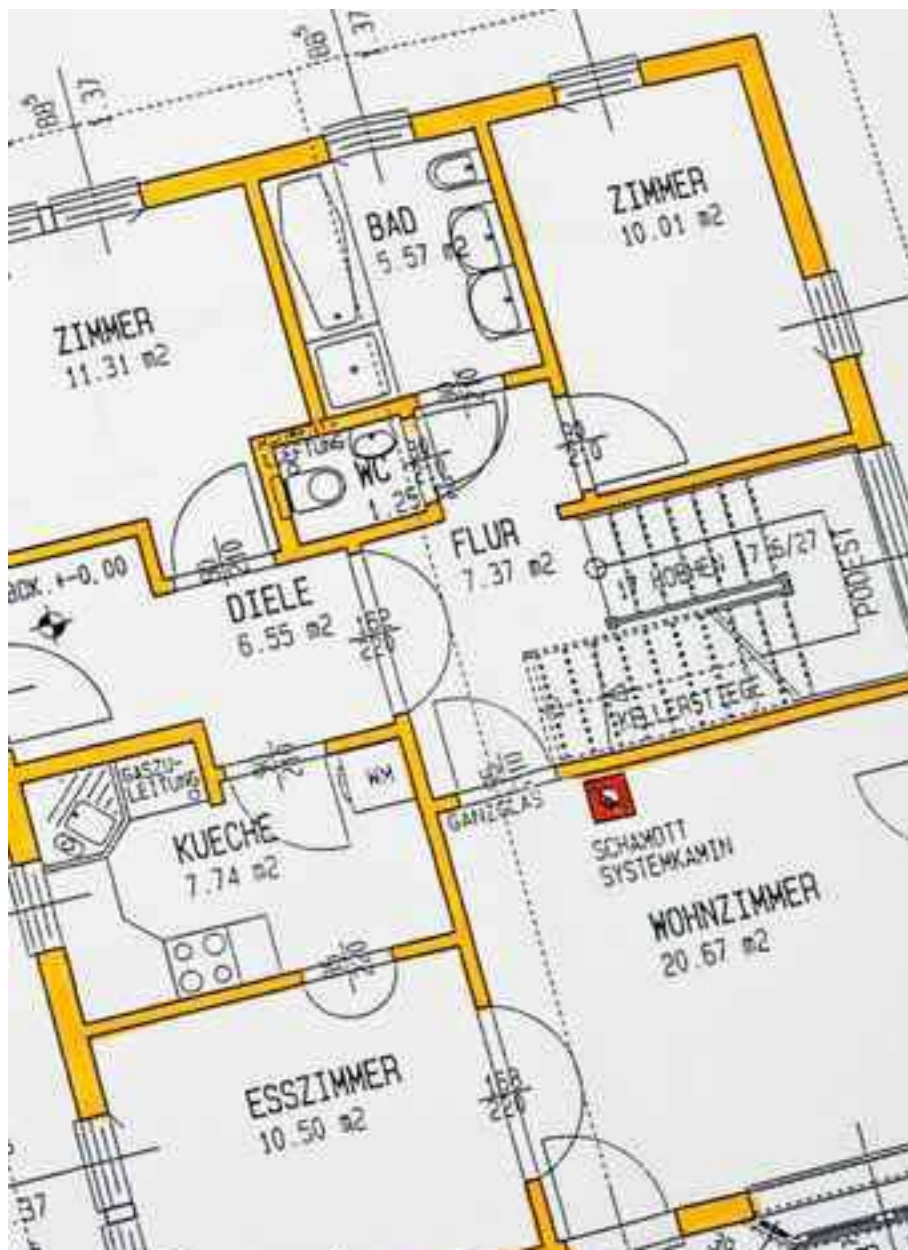


### ...und dann?

Der Teilnehmer formuliert seine Wünsche und Vorgaben in dem entsprechenden Informationsgespräch. Kommt es zu einer erfolgreichen Platzierung in einem Unternehmen, so erhält der Teilnehmer die Bestätigung über den Firmenaufenthalt inklusive einer Beschreibung der Tätigkeiten für die Firma in einem offiziellen Einladungsschreiben der Firma. Damit wird für den Teilnehmer sichergestellt und bestätigt, dass die Kooperationspartner eine vorgabenadäquate Firmenplatzierung bereitstellen konnten.

Alle weiteren Reisevorbereitungen schließen sich an die Bestätigung der Firmenplatzierung an.

Da unser Kooperationspartner Komplettpakete inklusive der Organisation der Unterbringung in der Zielstadt, Flug, Abholung des Teilnehmers bei Ankunft in der Zielstadt, Ansprechpartner vor Ort etc. bietet, wird dem Teilnehmer die Organisation dieser wichtigen Details der Reise abgenommen – dies übernimmt unser Kooperationspartner – und der Teilnehmer kann sich somit ganz entspannt seinen privaten Reisevorbereitungen widmen.



## 6.1 Real Estate Professional Work Experience Program (REP)

6.1

Ablaufschema für REIP in:



### Stufe I : Vorbereitendes Sprachtraining

Länge des Sprachtrainings : je nach Vorkenntnissen des Teilnehmers  
2 bis 8 Wochen

Verfügbare Kurse : Allgemeiner Sprachkurs oder  
Businesskurs oder Kombi-Kurse

Stunden pro Woche : 10 bis 30 Stunden je nach Zielstadt  
und Kurstyp

Unterrichtsform : Gruppenunterricht

Einstufungstest : ja, in der Zielstadt



### Professional Work Experience

**Beginn:** 01.03. und 01.06. sowie 01.09.  
des Kalenderjahres

Länge  
des Firmenaufenthaltes : 4 bis 24 Wochen nach Wünschen und  
Vorgaben des Teilnehmers und  
visarechtlichen Bestimmungen

Mögliche  
Platzierungsbereiche : Projektentwicklungsunternehmen,  
Unternehmensberatungen, Haus- und Grund-  
stücksverwaltungen, Immobilienmakler,  
Bauunternehmen, Architekturbüro,  
Wirtschaftsförderungsgesellschaften,  
Banken, Fachpresse.  
*Generell erfolgt die Platzierung erfolgt nach  
den Vorgaben und Wünschen des Kunden.*

Vorlaufzeit für die Bereitstellung  
einer Firmenplatzierung : 8- 12 Wochen ab Programmbuchung

**Anmerkung :** Mit Beginn der Professional Work Experience müssen  
mindestens gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift vorliegen,  
damit die anschließende Integration im praktikumgebenden  
Unternehmen möglichst reibungslos funktioniert.

## 7. RESP – Real Estate Special Professional Work Program

Das Real Estate Special Professional Work Experience Programm richtet sich an Interessenten, für die neben der Kombination von Sprachtraining und Erlangung von praxisbezogenen Kenntnissen des Gastlandes auch eine kursbezogene Fortbildung in der Immobilienbranche im Vordergrund steht. Es kann somit als „Fachlehrgang im Ausland“ bezeichnet werden.

Dazu werden verschiedene Kurse an internationalen Lehr- und Fortbildungsinstitutionen der Immobilienbranche angeboten, mit denen wir durch unseren Kooperationspartner aufgrund dessen örtlichen Netzwerkes im ständigen Kontakt stehen. Hierdurch ist eine hohe Qualitätssicherung aller erforderlichen Bereiche gewährleistet.

Das Programm besteht aus einem vorbereitenden Sprachtraining vor Ort, einem modularen Immobilienfachkurs in der Landessprache sowie einer Professional Work Experience in einem dortigen Unternehmen.

Der Sprachkurs wird in Form von Gruppenunterricht abgehalten, der Immobilienfachkurs findet im Einzelunterricht statt.

### Sprachkurs

Vor Beginn des Sprachkurses wird ein Einstufungstest durchgeführt, so dass sichergestellt ist, dass der Teilnehmer weder über- noch unterfordert wird.

Angeboten werden entweder ein Allgemeinsprachkurs der Landessprache oder ein Businesssprachkurs. Es findet Gruppenunterricht statt. Die Länge des Sprachtrainings hängt von den Vorkenntnissen des Teilnehmers ab.

### So viel Zeit sollten Sie einplanen

Um eine optimale Vorbereitung des Programms zu ermöglichen, ist eine ausreichende Planungsvorlaufzeit notwendig. Inklusive der Bereitstellung einer Firmenplatzierung, Visaverfahren, weiterer Reisevorbereitungen wie bspw. Flugbuchung, Organisation der Unterbringung in der Zielstadt ist eine Vorlaufzeit von in der Regel 8 – 12 Kalenderwochen einzukalkulieren. Die Planung und Organisation des RESP-Programms wird durch unseren Kooperationspartner in enger Abstimmung mit dem Teilnehmer vorgenommen.



## Der Vertrag

Als Reiseveranstalter bietet unser Kooperationspartner jedem Teilnehmer die notwendige reiserechtliche Absicherung (jeder Teilnehmer erhält vor der Abreise einen Reisesicherungsschein) und visatechnische Beratung. Der Teilnehmer schließt mit unserem Kooperationspartner (als durchführende Organisation) einen individuellen Teilnahmevertrag, der die rechtliche Grundlage für die Durchführung des Auslandsaufenthalts darstellt.

Der Teilnahmevertrag wiederum wird auf der Basis eines individuellen, unverbindlichen Informations- und Beratungsgesprächs erstellt. Erst wenn das Vertragsangebot durch den Teilnehmer angenommen wird, kommt es zur Durchführung des Programms.

Wichtigster Bestandteil des Teilnahmevertrages sind die rechtsverbindlichen Vorgaben des Teilnehmers bezüglich der gewünschten Kursinhalte des Immobilienfachkurses sowie der Platzierung bezüglich des geplanten Firmenaufenthaltes.

Der Teilnehmer formuliert seine Wünsche und Vorgaben im Informationsgespräch. Kommt es zu einer erfolgreichen Platzierung in einem Unternehmen, so erhält der Teilnehmer die Bestätigung über den Firmenaufenthalt inklusive einer Beschreibung der Tätigkeiten für die Firma in einem offiziellen Einladungsschreiben der Firma. Damit wird für den Teilnehmer sichergestellt und bestätigt, dass unsere Kooperationspartner eine vorgabenadäquate Firmenplatzierung bereitstellen konnte. Alle weiteren Reisevorbereitungen schließen sich an die Bestätigung der Firmenplatzierung an.

Da unsere Kooperationspartner Komplettpakete inklusive der Organisation der Unterbringung in der Zielstadt, Flug, Abholung des Teilnehmers bei Ankunft in der Zielstadt, Ansprechpartner vor Ort etc. bietet, wird dem Teilnehmer die Organisation dieser wichtigen Details der Reise abgenommen – dies übernimmt unser Kooperationspartner – und der Teilnehmer kann sich somit ganz entspannt seinen privaten Reisevorbereitungen widmen.



**Lernen für die Zukunft!**

## 7.1 Real Estate Special Professional Work Experience Program (RESP)

7.1

Ablaufschema für RESP in:    

### Stufe I : Vorbereitendes Sprachtraining

Länge des Sprachtrainings :	je nach Vorkenntnissen des Teilnehmers 2 bis 8 Wochen
Verfügbare Kurse :	Allgemein Sprachkurs oder Businesskurs oder Kombi-Kurse
Stunden pro Woche :	10 bis 30 Stunden je nach Zielstadt und Kurstyp
Unterrichtsform :	Gruppenunterricht
Einstufungstest :	ja



### Stufe II : Fachbezogener Immobilienkurs während des Praktikums

Mögliche Themen/Inhalte :	nach Wünschen des Teilnehmers und jeweilige Verfügbarkeit
Länge des fachbezogenen Immobilienkurses :	an jeweils drei Tagen: je 2, 2 sowie 1 Stunde
Teilnahmevoraussetzung :	Für die Teilnahme an den Immobilienfach- kursen werden gute bis sehr gute Englisch kenntnisse vorausgesetzt, da die Kurse zusammen mit einheimischen Immobilien- spezialisten absolviert werden.



### Professional Work Experience

<b>Beginn:</b>	<b>jeweils am 01.03. und 01.06. sowie am 01.09. des Kalenderjahres</b>
Länge des Firmenaufenthaltes :	4 bis 24 Wochen nach Wünschen und Vorgaben des Teilnehmers und visarechtlichen Bestimmungen
Mögliche Platzierungsbereiche :	Projektentwicklungsunternehmen, Unter- nehmensberatungen, Haus- und Grund- stücksverwaltungen, Immobilienmakler, Bauunternehmen, Architekturbüro, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Banken, Fachpresse. <i>Generell erfolgt die Platzierung erfolgt nach den Vorgaben und Wünschen des Kunden.</i>
Vorlaufzeit für die Bereitstellung einer Firmenplatzierung :	8- 12 Wochen ab Programmbuchung

## 7.2 Dozenten

Die Dozenten sind Fachkräfte, die in der Immobilienbranche seit Jahren tätig und mit aktuellen Kompetenzen und Qualifikationen ausgestattet sind. Dies bezieht sich sowohl auf das immobilienwirtschaftliche Fachwissen als auch auf das Fachwissen als Lehrkraft. Alle Ausbilder und Prüfer weisen als Abschluß das „Certificate IV“ in „Workplace Training and Assessment“ vor (Arbeitsplatzausbildung und Überprüfung).

Da die Dozenten in der Immobilienwirtschaft gearbeitet und sich dort ausgezeichnet haben, sehen sie die Notwendigkeit Führungskompetenz, Management und zwischenmenschliche Fertigkeiten in der Immobilienbranche zu entwickeln. Aus diesem Grund sind sie angehalten, die Standards auf diesen Gebieten festzulegen und in jeder Ausbildungsphase mit ihnen zu bestätigen.



## 8. Servicegarantie

Die tatsächliche Verfügbarkeit des Fachpraktikums ist abhängig von der Marktsituation, (jahres)zeitlicher Verfügbarkeit, Teilnehmerprofil, Teilnehmerwunsch etc. sodass in gleicher Weise andere Unternehmen im gleichen Teilmarkt für eine Firmenplatzierung in Frage kommen können.

Wir garantieren eine vorgabenadäquate Platzierung aller Teilnehmer bezüglich Art des Unternehmens bzw. der Branche und bezüglich der gewünschten Einsatzbereiche, Abteilungen und Tätigkeiten, nicht jedoch die Platzierung in einem bestimmten Unternehmen, da dies von den obigen Rahmenbedingungen abhängt.

## 9. Ihre Vorteile am Arbeitsmarkt

Der Mehrwert von REIP für alle Teilnehmer zeigt sich sowohl auf der fachlichen Ebene wie auch auf der emotionalen Ebene im Erlernen der „soft skills“. Nachfolgend werden einige dieser „benefits“ aufgelistet.

### Fachliche Benefits

Erlangung von länder-, branchen und berufsspezifischem Fach- und Hintergrundwissen bzgl.

1. Wirtschaft,
2. Politik,
3. Verwaltung sowie von branchenbezogenen Marktkenntnissen,
4. Aufbau eines internationalen Kontaktnetzwerkes,
5. Festigung von Fremdsprachkenntnissen, Anwendung von Fremdsprachkenntnissen im beruflichen Umfeld,
6. Gewinnung von verhandlungssicheren Fremdsprachkenntnissen,
7. Förderung von „Länderspezialistentum“,
8. Karriereförderung
9. Erlangung von internationaler Arbeitserfahrung,
10. Erlangung (erster oder weiterer) praktischer Fertigkeiten,
11. Anwendung theoretischer / studienbezogener Kenntnisse,
12. Verbesserung der Arbeitsmarktchancen nach Beendigung einer immobilienwirtschaftlichen Fortbildung oder eines immobilienwirtschaftlichen Studiums,
13. Aufbau/Ausbau von Fremdsprachkenntnissen,
14. Anwendung der Fremdsprache im Arbeitsumfeld,
15. Gewinnung von verhandlungssicheren Fremdsprachkenntnissen.

### Emotionale Benefits

Gewinnung von interkultureller Kompetenz und von „soft skills“, d.h.

1. Sich-Hineindenken-Können in andere Mentalitäten,
2. Flexibilität,
3. Mobilität,
4. „global thinking“,
5. Einblick in fremde Businesskulturen,
6. Verhandlungskulturen,
7. Persönlichkeitsförderung,
8. Weltläufigkeit,
9. Anerkennung im Kollegen-/ Familien-/ Freundes-/ Kommilitonenkreis,
10. „Erwachsenwerden“ / persönliche Reife gewinnen,
11. internationale Freundschaften schliessen, Land, Leute und Kultur des Gastlandes kennen lernen



## Wertmanagement GmbH

### Büro Hannover

#### Abteilung REIP

#### Alexandra Hattendorf

Waldstrasse 36 · 30163 Hannover-List

Tel. (0511) 84 86 58 55 · Fax (0511) 26 27 41 14

a.hattendorf@wert-management.de

### Büro Hameln

#### Christoph Ziercke

#### Dipl.-Betriebswirt (FH) · Geschäftsführer

Ruschenbrink 9 · 31787 Hameln

Tel. (05151) 106 48 44 · Fax (05151) 106 48 46

c.ziercke@wert-management.de

