FÜR INHABER UND LEITER VON MAKLERBÜROS

Worauf Sie bei einer KI-Schulung für Ihr Team achten sollten

Eine KI-Schulung nimmt Ihr Team für Stunden aus dem Tagesgeschäft. Ob die Zeit gut angelegt ist, klären Sie vorab mit diesen sechs Fragen. Haken Sie ab, was der Anbieter erfüllt.

- [ ] **1 Die Beispiele stammen aus dem Makleralltag**

  Eine allgemeine KI-Schulung übt an Beispielen aus anderen Branchen. Zurück im Büro weiß Ihr Team nicht, wie es damit eine Objektaufnahme vorbereitet oder einen Exposé-Text schreibt.

  FRAGEN SIE **Welche Anwendungsfälle aus dem Makleralltag üben Sie mit unserem Team?**

- [ ] **2 Ihr Team übt live mit dem Trainer**

  Ein Videokurs beantwortet keine Fragen zu Ihren Abläufen. Ob das ganze Team ihn zu Ende schaut, erfahren Sie nicht. Am Ende nutzt **eine Person im Büro** die KI und alle anderen arbeiten wie vorher.

  FRAGEN SIE **Findet die Schulung live statt und kann unser Team eigene Fragen stellen?**

- [ ] **3 Datenschutz und KI-Verordnung gehören zum Inhalt**

  Ohne klare Regeln kopiert jemand Kundendaten in ein KI-Werkzeug. Artikel 4 der KI-Verordnung verlangt zudem von Unternehmen, die KI einsetzen, **Maßnahmen für die KI-Kompetenz ihres Personals**.

  FRAGEN SIE **Behandeln Sie DSGVO und KI-Verordnung und erhält jeder Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung?**

- [ ] **4 Am Ende liegen konkrete Vorschläge für Ihr Büro vor**

  Sonst endet die Schulung ohne nächsten Schritt. Wenige Wochen später hat noch niemand festgelegt, womit Ihr Büro anfängt.

  FRAGEN SIE **Was halten wir nach der Schulung in der Hand, um KI im Büro einzuführen?**

- [ ] **5 Sie zahlen einen Festpreis für das ganze Team**

  Bei einem Preis je Teilnehmer wird jede weitere Anmeldung zur Kostenfrage. Die Kollegen, die fehlen, nutzen KI dann ohne Anleitung oder gar nicht.

  FRAGEN SIE **Zahlen wir je Teilnehmer oder einen Festpreis für das Team?**

- [ ] **6 Aufzeichnung und Transkript stehen danach bereit**

  Sonst fehlt das Wissen, sobald jemand am Termin krank war oder neu ins Team kommt. Die Schulung müssten Sie dann noch einmal buchen.

  FRAGEN SIE **Erhalten wir eine Aufzeichnung für alle, die fehlen oder später dazukommen?**

Fehlt Ihrem Anbieter ein Haken?

Dann lohnt ein zweites Gespräch. InnoBrain hat **über 140 Makler** geschult. Nach drei Stunden Live-Schulung und zwei Stunden Potenzialanalyse erhalten Sie zwei schriftliche Vorschläge für KI-Projekte in Ihrem Büro.

Gespräch vereinbaren

inno-brain.de/checkliste/ki-schulung

Rechtliche Angaben sind eine Einordnung und ersetzen keine Rechtsberatung.
Stand: November 2026.

Zu unserer Leistung
inno-brain.de/leistungen/ki-schulung