

## **Abkürzungsverzeichnis**

E&V - Engel & Völkers

CRM - Customer Relationship Management

MLS - Multiple Listing Service

---

## **1. Einleitung**

Durch mein Praktikum bei Engel & Völkers Santa Monica erhielt ich spannende Einblicke in die Immobilienbranche. Ich hatte die Gelegenheit, in einem dynamischen Team zu arbeiten und wertvolle Erfahrungen zu sammeln, da ich Teil eines internationalen Unternehmens war. Neben der Möglichkeit, mich mit den zahlreichen Tätigkeiten des Büroalltags vertraut zu machen, konnte ich auch direkt erleben, wie im Premiumsegment wirkungsvolles Marketing und erstklassiger Kundenservice Hand in Hand gehen. Der Engel & Völkers-Standort in Santa Monica hat mich besonders beeindruckt: Seine zentrale Lage und die Nähe zur Pazifikküste verleihen ihm eine exklusive, dynamische Atmosphäre. In diesem Bericht über mein Praktikum möchte ich die Erfahrungen und Verantwortungsbereiche darlegen, die mir während meiner Tätigkeit in diesem innovativen und global vernetzten Unternehmen zukommen.

---

## **2. Informationen über das Unternehmen**

Das international bekannte Unternehmen Engel & Völkers hat sich auf die Vermittlung von Immobilien im Hochpreissegment, sowohl Wohn- als auch Geschäftsräumen, spezialisiert. Das 1977 in Hamburg gegründete Unternehmen hat sich mittlerweile international einen Namen gemacht und ist in über 30 Ländern an mehr als 1.000 Standorten präsent. Ich finde es besonders spannend, dass Engel & Völkers eine klare Unternehmensstrategie verfolgt, die auf Qualität, Innovation und einem exklusiven Service beruht. Mit seinem starken Markenprofil und globalen Netzwerk richtet sich das Unternehmen an eine anspruchsvolle Kundschaft und bietet maßgeschneiderte Lösungen für Käufer, Verkäufer und Investoren.

Meiner Ansicht nach ist das Unternehmen besonders durch seinen exzellenten Kundenservice ausgezeichnet, der auf Individualität und Präzision abzielt.

Es ist nicht nur wichtig, Marktkenntnisse und innovative Marketingstrategien anzubieten, sondern auch eine persönliche Beratung zu bieten, die auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden abgestimmt ist. Dies wird von einem motivierten Team aus Spezialisten garantiert, das die hohen Standards von Engel & Völkers täglich verwirklicht und weiter ausbaut.

Das Büro von Engel & Völkers in Santa Monica, Kalifornien, ist an einem besonders faszinierenden Standort. Nicht nur wegen seiner großartigen Lage an der Pazifikküste ist Santa Monica bekannt, sondern auch aufgrund seines einzigartigen Immobilienmarktes und der hohen Lebensqualität. Der Engel & Völkers Standort im Herzen Santa Monicas ist eine hochqualitative Anlaufstelle für Kundschaft aus aller Welt. Das Büro besitzt eine besonders beeindruckende Fachkenntnis im Bereich der gehobenen Immobilien in und um Los Angeles. Es ist nicht nur wichtig, Immobilien zu vermitteln; ebenso geht es darum, den Kunden ein außergewöhnliches Erlebnis zu bieten, das ihnen das Gefühl von bester Beratung und Betreuung vermittelt

Das Team in Santa Monica legt großen Wert auf individuellen Service und stellt sicher, dass jede Immobilie – von der luxuriösen Villa bis zum exklusiven Apartment – bestmöglich präsentiert wird. Engel & Völkers Santa Monica verbindet lokales Fachwissen mit den Vorteilen eines internationalen Unternehmensnetzwerks und leistet damit einen bedeutenden Beitrag zum Markenerfolg in Kalifornien.

---

### **3. Vorbereitung für das Praktikum**

Das Bewerbungsverfahren bei Engel & Völkers ging relativ schnell und unkompliziert. Aufmerksam auf dieses Praktikum im Marketingbereich bin ich durch eine Ausschreibung auf der Homepage von Engel & Völkers aufmerksam geworden. Das Engel & Völkers-Büro an zwei Standorten suchte einen Praktikanten mit fundierten Kenntnissen in Microsoft Office (Word, Excel und PowerPoint), hoher Motivation sowie der Fähigkeit, sowohl selbständig als auch im Team zu arbeiten. Zudem wurden gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift vorausgesetzt. Aufgrund meiner umfassenden Erfahrung mit MS Office, die ich sowohl im Studium als auch zuvor erworben habe, sowie meiner großen Motivation, ein Praktikum in einem englischsprachigen Land zu absolvieren, fühlte ich mich von dem Anforderungsprofil des Unternehmens angesprochen.

Ich kontaktierte die angegebene E-Mail-Adresse und vereinbarte ein Zoom-Meeting. Während des Zoom Meetings sprach ich mit der Koordinatorin, welche für alle E&V Büros in Kalifornien zuständig ist. Sie erklärte mir den Ablauf und den Prozess der Bewerbung und fragte mich, für welches Büro ich mich bewerben möchte. Ich hatte die Auswahl zwischen Büro in Beverly Hills und Santa Monica. Letztendlich entschied ich mich für Engel & Völkers in Santa Monica, da die Verfügbarkeit mit meinen freien Monaten übereinstimmte. Nachdem ich meinen Lebenslauf eingereicht hatte, erhielt ich eine Woche später eine Einladung vom Marketing

Manager ----- für ein erstes Kennenlerngespräch. Das Interview verlief sehr angenehm und freundlich. Es war nicht nur eine Gelegenheit für mich, darzulegen, warum ich die richtige Wahl für die Position bin, sondern ich erhielt auch viele wertvolle Informationen über das Unternehmen selbst. Ein paar Tage später wurde ich in ein finales Interview eingeladen, bei dem ich persönlich über Zoom die Chefin vom Büro kennenlernen durfte. Sie fragte mich einige generelle Fragen, wie zum Beispiel, warum ich mich gerade für dieses Büro entschieden habe, ob ich schon bereits Kenntnisse im Marketing habe und warum gerade ich super für den Job geeignet bin.

Eine Woche nach dem Gespräch erhielt ich eine E-Mail mit der Zusage für das Praktikum, worüber ich mich sehr freute. Kurz darauf wurde mir mein Arbeitsvertrag zugeschickt sowie die erforderlichen Dokumente für die Visa-Agentur. Ich durchforstete das Internet, um eine passende Visa-Agentur zu finden, da die Preise, um sich dort zu bewerben, sehr teuer waren. Schließlich fand ich die Visa-Agentur Intrax, die unter anderem auch auf internationale Praktikums spezialisiert ist. Die Voraussetzungen hierbei waren: Du solltest als Vollzeitstudent an einer Universität eingeschrieben sein oder innerhalb der letzten 12 Monate deinen Abschluss gemacht haben. Das Praktikum muss direkt mit meinem Studienbereich oder meinen beruflichen Zielen in Verbindung stehen. Intrax verlangte ebenfalls einen Sprachtest, der telefonisch durch einige Fragen durchgeführt werden konnte. Intrax verlangte eine Menge Unterlagen, welche eine Menge Zeit in Anspruch nahmen und dies sollte mindestens 4 Monate vor dem Praktikumsstart begonnen werden. Nachdem alle meine Unterlagen geprüft wurden, habe ich mein DS 2019 Zertifikat erhalten, welches entscheidend für die Bewerbung des Visums ist. Ohne dieses Zertifikat kann man sich für das J1 Visum nicht bewerben. Nach erfolgreicher Anmeldung für das Visum bekam ich recht schnell einen Termin und schlussendlich das Visum!

Neben der organisatorischen Vorbereitung musste ich mich auch rechtzeitig um eine Unterkunft und finanzielle Mittel kümmern. Das Leben in einer Metropole wie Los Angeles ist teuer und das Gehalt, das Engel & Völkers seinen Praktikanten bietet, reicht leider bei weitem nicht für die Deckung der Mietpreise. Deshalb habe ich mich für ein Stipendium beworben bei der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus, welche mit der TH Brandenburg zusammenarbeitet. Nachdem ich alle wichtigen Unterlagen eingereicht habe, bekam ich 1 Monat vor meinem Praktikumsstart die Zusage für das Erasmus+ Praktika Programm, welches mich für 6 Monate förderte. Zusätzlich sparte ich eigenes Geld an, um finanzielle Sicherheit zu haben.

---

## 4. Arbeitszeiten und Tagesablauf

Ich arbeitete Montag bis Freitag von 9:00 bis 18:00 Uhr im Büro. Mein Tag begann damit, dass ich das Büro öffnete, das Magazinregal vor dem Eingang platzierte und die Wasserschüssel für Hunde befüllte, um unsere tierfreundliche Kundschaft zu begrüßen. Des Weiteren sorgte ich dafür, dass der Geschirrspüler ausgeräumt ist und das Wasser für die Kaffeemaschine aufgefüllt ist. Zum Schluss schaltete ich unseren Fernseher an, auf dem wir entspannte Büro Musik abspielten. Ich sorgte ebenfalls dafür, dass alle Lichter eingeschaltet sind. Im nächsten Kapitel werde ich meine einzelnen Aufgabenbereiche mehr beschreiben und erläutern.

## 5. Aufgabenbereiche

### 5.1. Social Media Management

Ein Großteil meiner Arbeit bestand darin, die Social-Media-Kanäle des Unternehmens zu pflegen, insbesondere TikTok und Instagram. Ich entwickelte Inhalte, die die Community über unsere Dienstleistungen informieren und gleichzeitig die Marke Engel & Völkers präsentieren. Hierbei standen Kreativität und Regelmäßigkeit im Vordergrund, um eine starke Online-Präsenz aufzubauen. Jeden Montag war das Thema "Mansion Monday". Ich sollte dabei Immobilien in Amerika ausfindig machen, die interessant für unsere Community sein könnten.

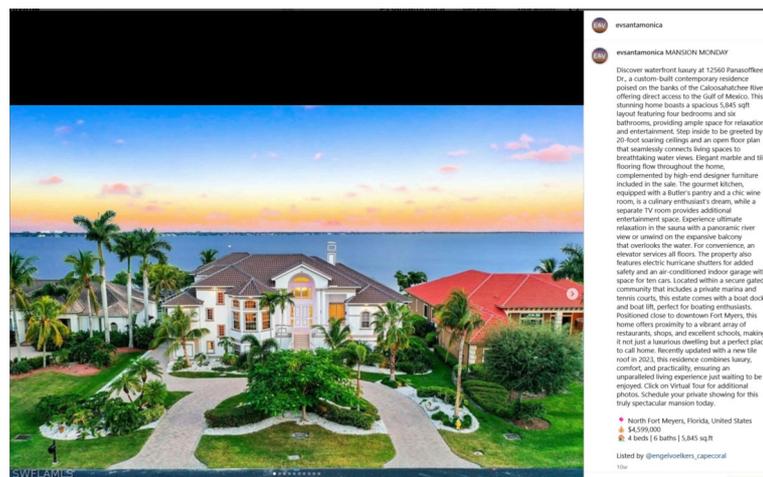


Abbildung 1: Beispiel für ein "Monday Mansion" Post auf Instagram

Ich postete sozusagen auf unserer Instagram-Seite ein Bild von einem Haus aus einem anderen Bundesstaat. Hierbei fügte ich alle wichtigen Informationen hinzu,

wie zum Beispiel Preis und Ort. Dienstag war das Thema "Travel Tuesday", übersetzt "Reise Dienstag". Hierbei postete ich Immobilien von anderen Ländern außerhalb der USA. Ich fügte dieselben Informationen wie in den anderen Posts hinzu (Preis, Ort und Beschreibung). Des Weiteren arbeitete ich mit Cap Cut, einer App, die für das Schneiden von Videos genutzt wird. Ich erstellte Reels von neuen Immobilien, die wir durch Kunden bekommen hatten, die ich auf TikTok und Instagram postete. Des Weiteren half ich bei der Vermarktung unserer exklusiven Immobilienangebote, indem ich Mailings und Marketingmaterialien wie E-Mail-Newsletter, Exposés und Open-House-Flyer vorbereitete. Zudem war ich in die Aktualisierung der Website und der sozialen Medien eingebunden und nahm an der Durchführung von Marktanalysen sowie der Sammlung relevanter Daten teil, um fundierte Marketingentscheidungen zu treffen.

## **5.2. Nutzung des US-Bewertungssystems**

Im Rahmen meiner Tätigkeit habe ich mit dem Marketing-Manager zusammengearbeitet, um Immobilien zu identifizieren, die auf dem Markt und außerhalb des Marktes verkauft wurden. Dabei wurde das US-Bewertungssystem verwendet, um Verkaufsdaten zu analysieren und potenzielle Verkaufschancen zu erkennen. Dies beinhaltete die genaue Untersuchung von Kaufpreisinformationen und Marktentwicklungen, um ein klares Bild über die Markttrends und die Bewegungen der Immobilienpreise zu erhalten.

## **5.3. Erstellung detaillierter Marktberichte**

Eine meiner Aufgaben bestand darin, detaillierte Marktberichte für spezifische Stadtteile und Immobilien zu erstellen. Dies beinhaltete die Analyse von Verkaufspreisen, Markttrends und Immobilienangeboten in bestimmten Regionen. Ich sammelte Daten, die die lokale Marktaktivität widerspiegeln, und stellte diese in klaren, strukturierten Berichten dar, um potenziellen Käufern und Verkäufern nützliche Informationen zu bieten. Ich hatte ebenso die Gelegenheit, vom Marketing-Manager zu lernen, wie man US-Immobilien international über das E&V-Netzwerk vermarktet. Dies beinhaltete das Begleiten des Managers bei Besichtigungen und die Teilnahme an strategischen Meetings. So konnte ich lernen, wie Immobilien über internationale Kanäle und Partnerschaften weltweit bekannt gemacht werden.

#### **5.4. Zusammenarbeit mit PR-Teams und Aktualisierung der Schaufenster Anzeigen**

Ich habe gelernt, wie man mit PR-Teams zusammenarbeitet, um Immobilienangebote in angesehenen Zeitungen wie der LA Times, Forbes, GG und Arch Digest zu bewerben. Dies umfasste die Koordination von Artikeln und Anzeigen, die unser Immobilienportfolio und spezifische Angebote an eine breite Zielgruppe kommunizierten. Eine regelmäßige Aufgabe war die Aktualisierung der Schaufenster-Anzeigen, bei der neue sowie verkaufte Immobilien präsentiert wurden. Ich sorgte dafür, dass die Schaufenster stets aktuelle und ansprechende Informationen enthielten, um potenzielle Kunden zu interessieren. Dabei hatten wir Kooperationen mit anderen Engel & Völkers-Büros, die uns potenzielle Listings zugesendet haben, die wir dann in unserem Fenster präsentierten. Durch den Austausch haben andere Büros unsere Listings in ihren Schaufenstern präsentiert, wodurch wir weiterhin international vernetzt bleiben.

#### **5.5. Organisation von Firmenveranstaltungen**

Ich unterstützte das Team bei der Planung und Organisation von Unternehmensveranstaltungen im Büro, darunter Kunstspaziergänge und Netzwerkveranstaltungen zu Halloween und Weihnachten. Dabei half ich bei der Koordination von Einladungen, dem Aufbau der Event-Infrastruktur und der Verwaltung von Gästelisten. Wir hatten insgesamt vier Events organisiert, bei denen ich jeweils samstags im Einsatz war. Diese Veranstaltungen trugen die Namen Art Walk, Day of the Dog, Halloween Walk und Holiday Hop. Zu jedem Event wurden verschiedene Samples verteilt.

Beim "Artwalk" haben wir kostenlos Wasser und bedruckte Tote-Bags mit unserem Logo ausgegeben. Beim "Day of the Dog" habe ich Goodie-Bags vorbereitet, die ein Rezept für Hundesnacks, einen Ball und eine Ausstechform enthielten. Während des "Halloween Walks" stellten wir einen großen Eimer mit Süßigkeiten bereit, der bis zum Ende des Tages vollständig geleert war.

Das aufwändigste Event war der "Holiday Hop", da wir 800 Lebkuchen-Cookies anfertigen ließen. Zusätzlich haben wir am Vortag bei meiner Chefin selbstgemachten Glühwein zubereitet. Ergänzend dazu gab es Stollen, Schokoladen-Weihnachtsmänner und traditionelle deutsche Lebkuchen. Für das Event haben wir zudem eine Fotostation mit einem Weihnachtsmann organisiert, bei dem Familien mit ihren Kindern Erinnerungsfotos machen können.

Die Hintergrundkulisse der Bilder habe ich gestaltet, indem ich eine Wand aus dekorativen Geschenkboxen entworfen habe. Dafür habe ich 100 Kartons in weihnachtliches Geschenkpapier verpackt, um eine realistische Optik zu erzeugen – eine Aufgabe, die mich über zwei Wochen beschäftigt hat. Da wir uns an deutschen Weihnachtstraditionen orientieren wollten, boten wir neben dem selbstgemachten Glühwein auch Stollen an, was bei den Kunden sehr gut ankam.

## **5.6. Datenabfrage aus dem MLS und Google Analytics, sowie Verwaltung und Erstellung von Konten**

Während meiner Tätigkeit eignete ich mir Fähigkeiten im Umgang mit dem MLS (Multiple Listing Service) an, um Daten und Statistiken zu Immobilien abzurufen. Außerdem lernte ich, wie man Google Analytics nutzt, um mehr über das Verhalten von Nutzern auf unserer Website zu erfahren und so gezieltere Marketingstrategien zu entwickeln. Ein weiterer wichtiger Lernbereich war die Verwaltung unseres CRM-Kontos (Customer Relationship Management). Ich lernte, wie man Kundendaten organisiert, Kontakte verwaltet und gezielte Marketingmaßnahmen durchführte, um die Beziehungen zu unseren Kunden zu stärken. Ich war verantwortlich für die Erstellung von wöchentlichen Newslettern, die an unsere E-Mail-Datenbank versendet wurden. Dabei kümmerte ich mich um die inhaltliche Gestaltung, das Design und die Segmentierung der Empfänger, um sicherzustellen, dass der Newsletter relevant und ansprechend war. Ich erlernte die Erstellung von Postkarten, Flyern und Exposés für Mailings sowie digitale Marketingkampagnen. Diese Materialien dienen der Vermarktung unserer Immobilien und Veranstaltungen und sollten eine klare, ansprechende Botschaft vermitteln.

## **5.7. Open Houses**

Jeden Dienstag besuchte ich gemeinsam mit einem Immobilienmakler sogenannte "Open Houses". Dabei besichtigen wir Häuser, die zum Verkauf stehen, um potenzielle Objekte für unsere Kunden zu identifizieren. Diese Termine sind besonders spannend, da sie direkte Einblicke in den Immobilienmarkt bieten. Die Open Houses waren jeden Dienstag von 11 Uhr bis 14 Uhr. Wir suchten uns von der Website MLS, die Häuser aus, die uns am meisten gefielen, um sie in Person zu sehen. Manchmal brauchte einer unserer Immobilienmakler/innen meine Hilfe, da sie/er selber ein Open House hatte für ein eigenes Listing. Hierbei musste ich eine "Open-House-Bag" vorbereiten, welche Flyer, Wasserflaschen mit unserem Logo, ein Sign-in-Book und Kugelschreiber beinhaltete. Bei den Open House sollte ich die Kunden begrüßen und zur Not Fragen beantworten.

## 5.8. Vorbereitung von Listing Presentations

Ein weiterer wichtiger Aufgabenbereich ist die Erstellung von "Listing Presentations". Diese präsentieren Häuser und Wohnungen professionell und attraktiv für potenzielle Kunden. Hierbei arbeite ich oft mit den Design-Programmen Photoshop und InDesign, um eine ansprechende Listing-Präsentation vorzubereiten. Des Weiteren musste ich eine Tasche vorbereiten, welche das neuste GG-Magazin, einen Kugelschreiber von Engel & Völkers, Schokolade von EV und eine Tote Bag, welche unser Logo und unseren Namen hatte, beinhaltete. Des Weiteren recherchierte ich sogenannte „Comps“ (vergleichbare Immobilien), um einen Überblick über aktuelle Marktangebote zu erhalten. Dabei suchte ich nach Objekten in derselben Preisklasse, die als Referenz für die Preisgestaltung der Immobilie dienten, die der Verkäufer über unser Büro anbieten wollte.



Abbildung 2: Beispiel für eine Listing Presentation Bag

## 5.9. Team-Meetings

Jeden Dienstag wurde ein Team-Meeting abgehalten, in dem sich alle Immobilienmakler austauschten. Die Besprechung, die meine Chefin leitete, hatte das Ziel, über laufende Projekte zu reden und Strategien zu entwerfen. Durch meine aktive Teilnahme erhielt ich einen guten Überblick über die Teamzusammenarbeit. Im Laufe des Meetings wurden wir gefragt, ob wir Open Houses besucht haben und falls ja, welche, wie viel sie gekostet haben und wo sie sich befanden. Es diente dem Austausch, um zu erkennen, was auf dem aktuellen Markt in unterschiedlichen Stadtteilen vorhanden ist. Es fanden Gespräche über neue Gesetze statt, die für uns als Immobilienunternehmen relevant waren. Des Weiteren wurden anstehende Events besprochen, um gegebenenfalls Änderungen vorzunehmen. Das Meeting fand immer in Person statt, dennoch gab es für die Immobilienmakler die Wahl, online über Zoom teilzunehmen, da sie im Allgemeinen keine Anwesenheitspflicht im Büro haben, sondern Freelancer sind.

---

## 6. Erfahrungen und Lernfortschritte

Im Verlauf meines Praktikums habe ich mir verschiedene neue Kenntnisse und Fähigkeiten im Immobilienmarketing, in Social Media sowie in der Veranstaltungsorganisation angeeignet. Die direkte Anwendung meines Wissens aus dem Masterstudium der Betriebswirtschaftslehre war von besonderem Wert, da sie mir half, die internen Abläufe und strategischen Marketingmaßnahmen besser zu verstehen.

Meine Kenntnisse der Betriebswirtschaftslehre ermöglichten es mir, die Marktanalyse effizient durchzuführen und eine fundierte Interpretation wirtschaftlicher Daten im Immobiliensektor vorzunehmen, um so zu gut überlegten Entscheidungen zu gelangen. Insbesondere aufgrund der Kenntnisse über Finanzmodelle und Preisstrategien, die ich während meines Bachelor- und Masterstudiums erworben habe, war es mir möglich, Immobilienwerte fundiert zu bewerten und Zielgruppen präzise zu identifizieren.

Auch die Anwendung von Marketingstrategien sowie die Wahl geeigneter Kommunikationskanäle zur gezielten Bewerbung unserer Immobilienangebote profitieren von meinem betriebswirtschaftlichen Wissen.

Während meiner praktischen Tätigkeit bot sich mir die Gelegenheit, das Erlernte sofort umzusetzen – sei es beim Design von Marketingmaterialien wie Exposés und Flyern oder bei der Umsetzung von Social-Media-Kampagnen.

Die Arbeit mit Design-Software wie Photoshop und InDesign förderte meine Kreativität und mein technisches Verständnis, das ich in der Praxis mit meinen betriebswirtschaftlichen Kenntnissen kombinieren konnte. Ich konnte bei der Planung und Durchführung von Veranstaltungen wie Open Houses und Networking-Events effizient arbeiten, da ich über Kenntnisse im Projektmanagement und über organisatorische Strukturen verfüge. Meine Kommunikationsfähigkeiten konnte ich durch direkte Interaktion mit wohlhabenden Kunden sowie durch Networking bei exklusiven Events verfeinern und dabei einen professionellen Eindruck hinterlassen.

Mein betriebswirtschaftliches Wissen und die praktischen Erfahrungen aus meinem Praktikum haben es mir ermöglicht, die Immobilienbranche umfassend kennenzulernen und wertvolle Fähigkeiten zu entwickeln, die mir in meiner beruflichen Laufbahn sowie im Studium von Nutzen sein werden.

Durch das Schreiben von Blog-Artikeln und Berichten konnte ich meine schriftlichen Fähigkeiten sowie meine Geschäftskommunikation Fähigkeiten weiterentwickeln. Ich lernte, wie man komplexe Themen klar und professionell darstellt, um die Leserschaft zu informieren und zu engagieren.

---

## **7. Fazit**

Rückblickend hatte ich eine durchwachsene Erfahrung, da ich einige Probleme mit meiner Chefin vor Ort hatte. Ich bin mit hohen Erwartungen in dieses Praktikum gestartet, da ich davon ausgegangen bin, dass ich vieles an Wissen erlerne. Bevor ich startete, hat mich meine Chefin gefragt, was ich hoffe, zu lernen. Ich sagte ihr, dass ich immer neue Herausforderungen im Leben brauche und mich immer weiterentwickeln möchte, als Person. Ich möchte als Person wachsen und mir Fachkenntnisse im Immobilienmarkt erlernen, da ich meine Karriere im Bereich Immobilien sehe.

Als ich das Praktikum anfang, startete ich voller Energie und war bereit, das Beste zu geben. Leider muss ich sagen, dass die Aufgaben, die ich gemacht habe, nicht meinen Anforderungen entsprechen. Für mich waren sie leicht und konnten von jeder gebildeten Person erledigt werden. Der Großteil meiner Arbeit bestand darin, Social-Media-Kanäle zu pflegen, um mehr Follower zu kriegen und interessanten Content zu produzieren. Leider hatte meine Vorgesetzte nicht das Wissen über Social Media und kritisierte am Ende meiner Praktikumszeit, dass sie ihre Follower verlor, seitdem ich ihren Instagram-Kanal verwaltete. Im Social-Bereich ist es grundlegend, die Zielgruppe genau zu verstehen und Inhalte anzubieten, die lehrreich, amüsant und anregend sind, um Follower zu behalten. Die Verwendung visueller Gestaltungen, die Konsistenz des Postens und die Berücksichtigung aktueller Trends helfen dabei, die Aufmerksamkeit der Community zu bewahren. Auch die Interaktion mit den Followern ist von entscheidender Bedeutung: Eine starke Bindung kann durch das Beantworten von Kommentaren, das Stellen von Fragen und das Teilen von nutzergenerierten Inhalten aufgebaut werden. Gutes Social Media bedeutet also nicht nur, regelmäßig zu posten, sondern echten Mehrwert zu bieten und aktiv mit der Community zu interagieren. Mir wurde von dem Unternehmen Engel & Völkers Content bereitgestellt, welchen ich auf den Social-Media-Kanälen posten konnte. Dennoch wäre zusätzlicher Content ein Vorteil gewesen, aber leider wurde ich in meiner Kreativität nicht 100% von meiner Chefin unterstützt. Meine anderen Aufgaben, wie das Vorbereiten von "Open-House-Bags", das Erstellen von Open-House-Schildern, das Erstellen von Flyern usw., waren

meiner Meinung nach keine Aufgaben, die mich als Person weiterentwickelt haben. Es gab sehr oft Tage, an denen ich nicht wusste, was ich machen sollte, da mir keine Aufgaben gegeben wurden. Die Kommunikation untereinander war leider nicht die beste. An Tagen wie diesen habe ich meistens mit meinen privaten Sachen beschäftigt, damit der Tag überhaupt verging.

Dennoch konnte ich ein paar Sachen erlernen, wie zum Beispiel die Nutzung von InDesign. Adobe InDesign ist ein professionelles Layout- und Satzprogramm, das hauptsächlich für Print- und digitale Medien verwendet wird. Es wird häufig für die Gestaltung von Magazinen, Broschüren, Flyern, Büchern, E-Books und digitalen PDFs genutzt. Ich denke, dass dies mir für meinen weiteren Karriereweg helfen könnte. Durch die Engel & Völkers Academy, welche die Lernplattform des Unternehmens beinhaltet, konnte ich mir Kenntnisse beibringen, wie die Nutzung von CRM Konten funktioniert, was gutes Social Media ausmacht, wie man eine digitale Social Media Strategie entwickelt und vieles mehr. Des Weiteren haben sich meine Englischkenntnisse sehr gut verbessert, ich würde behaupten, ich kann mich jetzt in die C1 Kategorie einordnen. Englisch auf C1 Level zu erreichen, war mein persönliches Ziel, bevor ich das Praktikum startete.

Im Groben zusammengefasst kann ich sagen, dass mein Praktikum bei Engel & Völkers Santa Monica trotzdem eine wertvolle Erfahrung war, die mir einen Einblick in die Immobilienbranche ermöglichte. Die Vielfalt der Aufgaben und die Zusammenarbeit mit einem engagierten Team machte diese Zeit für mich besonders bereichernd. Ich freue mich darauf, weiterhin mein Wissen und meine Fähigkeiten zu erweitern und einen Beitrag zum Erfolg des nächsten Unternehmens zu leisten.