

De makelaar als ondernemer

Dinsdag 9 april 2024



Programma

9.30 – 10.00 **Ontvangst met koffie, thee en wat lekkers**

10.00 – 10.40 **Ondernemen als een baas**
Wesley dos Santos, *succesvol ondernemer*

Wesley is een jonge Rotterdamse ondernemer, spreker, auteur en oprichter van een aantal impactvolle bedrijven. Om zijn dromen waar te maken past hij altijd drie essentiële vaardigheden toe: tinkeren, hosselen en circulair denken. Wesley neemt je mee in zijn kijk op ondernemerschap en vertelt je wat jij kunt doen om ook succesvol ondernemer te worden op een impactvolle manier.

10.40 – 11.20 **NVM Data en innovatie**
Marc Vervoort, manager data en innovatie NVM

- Succes met data: wat wil je klant nou eigenlijk?
- Leer je klant kennen: het grote NVM consumentenonderzoek

11.20 – 11.50 **Koffie- en theepauze, met lekkers erbij**

11.50 – 12.30 **Verover de markt: geheimen voor meer klanten en groei**
Christ Coolen, *marketeer en trainer*

- Hoe zorg je ervoor dat meer mensen diensten bij jouw kantoor afnemen?
- Wat voor patronen liggen aan dit 'koopgedrag' ten grondslag?
- Hoe kun je als kantoor / merk duurzaam groeien?

12.30 – 13.15 **Lunchpauze**

Schrijf je hier in!

13.15 – 15.45

Subsessies

Je kiest bij je inschrijving voor twee van de subsessies. Hierbij ga je in een kleine(re) groep de diepte in op één van onderstaande thema's.

A. 3 concrete stappen om je ambitie om te zetten in resultaat

Frans Kofflard, *resultant voor ondernemers*

- Hoeveel rendement wil jij in 2024? – jouw ambitiescan
- Vergroot je realisatiekracht – doelgerichte acties
- Maak leiding geven makkelijk – vinger aan de pols

B. Opvallen in een massa van makelaars

Ellen Mouthaan, *NVM makelaar en eigenaar Mouthaan Makelaars*

- Waarin onderscheidt jouw kantoor zich van andere kantoren?
- Hoe communiceer je jouw onderscheidend vermogen, zowel intern als extern?
- Wie wil jij als makelaar eigenlijk als klant?

C. De moderne makelaar: minder stress, meer plezier. Hoe doe je dat?

Janneke Kelderman, *Fris & Energiek Training en Coaching*

- Hoe houd je je staande in de drukke vastgoedwereld?
- Hoe herken je signalen van stress bij jezelf en je medewerkers

D. De digitale makelaar: klaar voor de toekomst

Frederik van Till, *oprichter en eigenaar VanHuyse*

- Hoe vind je klanten in de toekomst?
- Van transactie naar levenslange klant: hoe doe je dat?
- 3 direct toepasbare tools uitgelegd die jouw werk vereenvoudigen

E. Onderscheidende website: lessen van de 'Makelaarswebsite van het Jaar'

Wim van der Mark, *schrijftrainer en jurylid makelaarswebsite van het jaar*

- Hoe overtuig je potentiële klanten via jouw website?
- Wat zijn sterke teksten op een makelaarswebsite?
- Voorbeelden en tips van makelaarswebsites van het jaar

F. Concurrentievoorsprong: Excelleren met brainbay tools in vastgoed (Wonen)

Matthijs Hofman, *product owner brainbay*

- Hoe helpt een concurrentieanalyse jou als ondernemer?
- Hoe haal je het maximale uit de brainbay tools?

Let op: alleen geschikt als je toegang hebt tot brainbay.

G. Online onderscheiden: do's en don'ts voor makelaars op sociale media

Sophie Broeders, *trainer Keep It Real Marketing*

- Hoe positioneer je je makelaarskantoor op sociale media?
- Wat je vooral wel en niet moet doen online

15.45 – 16.30

Borrel

Sluit de dag af met een bier, fris en bitterballen en praat na met je collega's en de deskundigen van deze dag