

Programma

9.30 – 10.00 Ontvangst met koffie, thee en wat lekkers

10.00 – 10.50 **GEO copywriting: schrijven voor het brein van een taalmodel**
Martin van Kranenburg, *neuromarketing- en AI-expert*

- Hoe zorg je ervoor dat je als merk wordt genoemd en geciteerd in taaltabellen?
- Wat moet je doen om je website en je teksten GEO-proof te maken?

10.50 – 11.10 Koffie- en theepauze, met lekkers erbij

11.10 – 11.30 **De makelaar anno nu: ondernemen in verandering**
Marc Vervoort, *manager voor Innovatie en Belangenbehartiging NVM*

Nieuwe technologie, veranderend klantgedrag en frisse onderzoeksinzichten: wat betekenen ze voor de keuzes die jij nu maakt én de koers die je als ondernemer bepaalt voor morgen?

11.30 – 12.30 **Geef nooit korting!**
Jos Burgers, *spreker en schrijver op het gebied van o.a. marketing en klantgerichtheid*

- Hoe buig je prijsdruk om in hogere prijzen en betere marges?
- Wat zijn manieren zijn om in de dagelijkse praktijk aan prijsdruk te ontsnappen?

12.30 – 13.15 Lunchpauze

De makelaar als ondernemer

13.15 – 15.45 **Subsessies** (je volgt twee sessies)

A. NVM datatools en AI

Erik de Graaf, *consultant en trainer woningmarktanalyse*
In deze cursus leer je hoe je razendsnel relevante analyses uit de NVM-datatools haalt, deze omzet in krachtige woningmarktberichten en overtuigende content maakt voor social media of nieuwsbrieven. Hiermee versterk je jouw autoriteitspositie in de markt en bied je jouw klanten informatie die écht het verschil maakt.

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

B. Klanten als ambassadeurs

Frank Schoones, *eigenaar Makelaars van Morgen*
In deze inspirerende en praktische training duik je in de psychologie achter mond-tot-mondreclame. Je leert hoe je op een slimme manier meer aanbevelingen genereert en daarmee flink bespaart op je marketingbudget. Samen brengen we de klantreis in kaart en ontdek je op welke momenten jij als makelaar écht het verschil kunt maken. Zo zorg je ervoor dat je klanten niet alleen tevreden zijn, maar ook enthousiast over je vertellen.

C. Praktische strategieën om medewerkers te vinden, binden en laten groeien

Frans Kofflard, *resultant voor ondernemers*
Zet een stevige stap richting een team dat meegroeit met jouw ambities. In deze sessie leer je hoe je juist in een krappe markt aantrekkelijker wordt voor kandidaten zonder je budget te laten ontsporen. Je krijgt concrete en direct inzetbare handvatten om een aanbod te bouwen dat kandidaten raakt. Je leert hoe je nieuwe en bestaande medewerkers laat groeien en zichtbare waarde laat toevoegen aan het succes van jouw kantoor.

D. Elevator pitch

Nathalie Mangelaars, *eigenaresse Pitch Academy*
Makelaars zijn ondernemers pur sang, maar hoe vertel je in één minuut waarom iemand juist voor jou moet kiezen? In een markt waarin iedereen zegt betrouwbaar, betrokken en professioneel te zijn, ligt het onderscheid niet in wat je zegt, maar in hoe je het vertelt.

E. GEO – word genoemd door LLM's

Martin van Kranenburg, *neuromarketing- en AI-expert*
Klanten zoeken niet alleen meer via Google, maar stellen hun vragen steeds vaker direct aan ChatGPT, Gemini, Co-pilot of Claude. Deze modellen geven geen lijst, maar één tot enkele aanbevelingen. Wil je dat jij die aanbeveling bent? Dan moet je website GEO-proof zijn. Ontdek hoe taalmodellen makelaars kiezen én hoe je jouw online aanwezigheid zo optimaliseert dat AI niet om jou heen kan.

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.