

Onderhandelen voor rentmeesters, vastgoedtaxateurs en makelaars

Algemene informatie

Docent	: Jeanette de Haas
Cursusdatum	: donderdag 25 september 2025
Aanvang/einde	: 09.30 – 17.00, 6 lesuren
Cursuslocatie	: Van der Valk Hotel te Breukelen ¹
Cursusprijs	: € 375,- (incl. lunch)
Opleidingspunten	: 4 PE NVR, 6 PE NRV ² , 6 PE NOAB, 6 PE SCVM ³ , 6 PE VastgoedCert ⁴ , 6 PE RB ⁵ , 2 PE DOBS.



Nederlands Register
Vastgoed Taxateurs



NEDERLANDSE ORDE VAN
ADMINISTRATIE- EN
BELASTINGDESKUNDIGEN



REGISTER
BELASTING
ADVISEURS



Omschrijving

Doel van deze praktijktraining voor rentmeester, vastgoedtaxateurs en makelaars is om te leren hoe je toewerkt naar het beste resultaat in onderhandelingen.

Aan de hand van voorbeelden krijg je technieken aangereikt om te leren hoe je het beste een minnelijke oplossing kunt vinden. Emoties over de grond of de overheid in het algemeen, verschil van inzicht over de waarde, tijdsdruk en verwachtingen van de eigen organisatie maken het vaak lastig om binnen de gestelde kaders tot een goede overeenkomst te komen. Hoe beter je onderhandelingsvaardigheden zijn, hoe gemakkelijker je tot een goed resultaat zult komen.

¹ Stationsweg 91, 3621 LK te Breukelen; gratis parkeren met de auto; op 3 minuten loopafstand van NS-treinstation Breukelen; [meer informatie over het hotel](#)

² In vrije ruimte.

³ In vrije ruimte.

⁴ Facultatief t.b.v. Werkkamer LV.

⁵ Niet-fiscaal.

Zowel de eigen onderhandelingsstijl als het herkennen van de stijl van de wederpartij en hoe je daar het beste op kunt inspelen komen aan bod. Daarnaast is er aandacht voor onderhandelings technieken om lastige situaties naar je hand te zetten.

Hoe ga je om met de emoties van de ander? Hoe ver ga je bij het tegemoetkomen van de ander? En hoe doe je dat? Hoe doorbreek je weerstand? Hoe raak je uit een impasse? Hoe kun je de ander inschatten? Wat moet je doen om te voorkomen dat je in de verdediging gedrukt wordt? Wat moet je doen om een efficiënt proces te doorlopen binnen de gewenste tijdslijnen?

Onderwerpen die aan bod komen

De richtlijnen van het onderhandelen:

- Doelen en verwachtingen, met oog voor de relatie: hard op de inhoud, zacht op de relatie.
- Richt je op belangen, niet op standpunten.
- Zoek oplossingen in wederzijds belang.
- Dring aan op objectieve criteria.
- Machtspositie en machtsbalans; ken je alternatieven.
- Hoe bereid je een onderhandeling het beste voor (aan de hand van een handig onderhandelingsjabloon)?
- (Inter)actieve werkvormen rondom onderhandelen.

Onderhandelingsstijlen:

- Model van onderhandelingsstijlen.
- Hoe ben jij als persoon aan de onderhandelingstafel?
- Hoe schat je je onderhandelingspartner in?
- Flexibiliteit onderhandelingsstijl oefenen; ervaren en uitproberen.

Onderwijsvorm

Actieve workshop, waarin discussie en praktijk simulatie elkaar afwisselen. De actieve werkvormen worden met behulp van een stappenplan in een analytisch kader geplaatst. Uitgangspunt is de eigen praktijk van de deelnemers. De oefeningen en discussies tijdens de training gaan daarom altijd over herkenbare situaties. De vaardigheden kunnen direct toegepast worden op de eigen situatie.



Leerdoelen

Het resultaat na het volgen van deze cursus is:

- U bent zich bewust van verschillende onderhandelingsstijlen en het effect daarvan op de onderhandeling.
- U kent de stappen om tot een oplossing te komen in lastige onderhandelingsituaties.
- U weet welke onderhandelings technieken u kunt inzetten om de beste resultaten te bereiken.

Voor wie is deze cursus bestemd?

De cursus is bestemd voor rentmeesters, vastgoedtaxateurs, makelaars, fiscaal en notarieel adviseurs, vastgoedadviseurs en alle aanverwante beroepsgroepen.

Docent

Deze training wordt verzorgd door **Jeanette de Haas**. Zij geeft al geruime tijd trainingen onderhandelen voor rentmeesters, zowel in-company bij provincies en gemeenten als via Rentmeesters Academy.

Naast haar praktijk als onderhandelcoach werkt Jeanette als freelance inkoper. Zij is gepokt en gemazeld in het succesvol onderhandelen met uiteenlopende bedrijven. Als zelfstandig inkoper voor (middel)grote organisaties weet zij voor haar klanten de beste resultaten binnen te halen én de relatie met haar onderhandelingspartner aan de andere kant van de tafel goed te houden.

Inschrijven voor de Cursus

- via de website : www.RentmeestersAcademy.nl
- per e-mailbericht : info@RentmeestersAcademy.nl
- telefonisch : 0613498578

