

## **VERHUURMAKELAAR**

*Verhuren in de vrije sector*

### **Uw resultaten na Verhuurmakelaar**

- U weet hoe en waar u de juiste doelgroep kunt benaderen.
- U hebt meer inzicht in de wensen en behoeften van de verschillende (potentiële) huurders.
- U kunt de klant in de vrije sectorhuur sneller en beter bedienen.
- U kunt uw woningaanbod aantrekkelijker presenteren.

### **Inhoud Verhuurmakelaar**

Door de druk op de woningmarkt en de druk op financiën bij verhuurders is het effectief en efficiënt verhuren van sociale en vrijesectorwoningen steeds belangrijker. Het verhuren van zo'n gevarieerd aanbod is maatwerk. Doelgroepselectie, gerichte en moderne marketing, professionele bezichtigingen en creatief onderhandelen maken nu echt verschil. Verhuren van woningen in de vrije sector is een vak!

Hoe kunt u als verhuurmakelaar de bestaande en nieuwbouw woning dusdanig aanbieden zodat alleen de juiste doelgroep reageert en niet geschikte potentiële huurders dat niet doen? Wat zijn de inhoudelijke en gedragsmatige wensen en behoeften van de geschikte potentiële huurders? Wat betekenen deze wensen en behoeften voor het opleveringsniveau van nieuwbouwwoningen? Hoe kunt u deze gericht (bijvoorbeeld via moderne media) gericht benaderen over uw actuele aanbod?

## **Programma**

### **Dag 1**

- De verhuurmakelaar, wie is dat?
- Het verhuurproces: procedures, cultuur en gedrag
- Behoeftebepaling
- Ontwikkelingen en trends
- Klantgroepen en marketing
- Locatie- en buurtonderzoek
- De juiste kandidaat
- Presentatie van de woning, klantvoordelen en omgevingsfactoren

### **Dag 2**

- De technische kant van een woning
- De aanbidding
- Esthetica van de woning
- De bezichtiging en het makelen
- Het voeren van lastige gesprekken
- Adviseren en overtuigen
- De huurovereenkomst

### **Dag 3**

- Wat is onderhandelen en wat niet?
- Voorbereiding onderhandelingsgesprek
- Fasen in het onderhandelingsproces
- Onderhandelingsstijlen en gedragssignalen herkennen
- Herkennen van en omgaan met manipulaties
- Beïnvloedingstactieken
- Relatie tussen onderhandelen en conflicten.
- Stijlen van conflicthantering en bemiddelen bij conflicten
- Conflicten oproepen, anticiperen en voorkomen

De nadruk ligt in deze opleiding op de (vrije sector) commerciële verhuur. Na elke lesdag krijgt u een huiswerkopdracht mee. De opleiding

Verhuurmakelaar wordt afgerond met het maken van een eindopdracht: een commercieel verhuurplan van een eigen corporatiewoning. Bij voldoende beoordeling ontvangt u het diploma "Verhuurmakelaar".

## Leerresultaten

- U hebt meer inzicht in de wensen en behoeften van de verschillende (potentiële) huurders.
- U weet hoe en waar u de juiste doelgroep kunt benaderen.
- U kunt zich beter verplaatsen in de vraag van de klant.
- U kunt de klant sneller en beter bedienen.
- U kent de kracht van het gebruik van sociale media bij het verhuren van woningen.
- U kunt uw woningaanbod aantrekkelijker presenteren.
- U kunt een professionele bezichtiging in goede banen leiden.
- U hebt meer feeling met (commercieel) onderhandelen: makelen, informeren, adviseren, enthousiasmeren.

## Voor wie?

De opleiding Verhuurmakelaar is geschikt, voor meer ervaren verhuurmedewerkers (ca. 3 jaar werkervaring), die op zoek zijn naar een prikkelende reflectie op het verhuurproces in de vrije sector, zich willen bekwamen op een meer bedrijfsmatige/commerciële verhuring en/of toe willen leggen op de verhuur van vrije sector woningen.

De opleiding Verhuurmakelaar wordt verzorgd op MBO+/HBO niveau. Voor de startende verhuurmedewerker biedt **de "Leergang verhuur"** een goede basis.

## Opleidingsduur

3 x 1 dag zonder avondprogramma

**Startdata & plaats**

- 28 september, 5 en 12 oktober 2021. Omgeving Utrecht
- 18 en 25 januari en 1 februari 2022, omgeving Utrecht
- 29 september, 6 en 13 oktober 2022, omgeving Utrecht

**Uw investering**

*Alle kosten zijn vrij van btw*

10% korting op cursuskosten voor leden van Aedes

Investering	<b>€ 1.245,00</b>
Kosten verzorging en verblijf	<b>€ 255,00</b>
Totaal (Vrij van btw)	<b>€ 1.500,00</b>

**Verblijfskosten**

Verblijfskosten bestaan uit o.a. zaalhuur en catering gedurende de training. De aangegeven verblijfskosten zijn exclusief een eventueel diner of een eventuele overnachting.

**Inschrijven**

Direct inschrijven, vrijblijvende optie nemen of maatwerk in company aanvragen?

Ga naar [www.kjenning.nl/3858](http://www.kjenning.nl/3858).

## **Contact**

Wilt u meer weten over deze of een van onze andere trainingen?

Neem gerust contact met ons op:

Telefoon 0320 – 23 74 88

Mail [mail@kjenning.nl](mailto:mail@kjenning.nl)

Contactformulier [www.kjenning.nl/contact-service](http://www.kjenning.nl/contact-service)

Of via de chatfunctie op onze website [www.kjenning.nl](http://www.kjenning.nl)

## **Open inschrijving**

U kunt bij Kjenning meer dan 150 verschillende open opleidingen en trainingen volgen. Deze open opleidingen vinden altijd centraal in het land plaats. Kijk voor ons gehele aanbod op [www.kjenning.nl/opleidingen](http://www.kjenning.nl/opleidingen).

## **Maatwerk en/of in company**

Een groot deel van onze tijd zijn we bij u aan de slag met maatwerk, met een opleiding, training of advies die aansluit bij uw situatie en medewerkers, passend bij uw cultuur. Dat ook kan een bestaand programma bij u aan huis zijn, maar we kunnen ook met u samen uw eigen ontwikkeltraject vormgeven. We doen wat nodig is om u verder te helpen.

We gaan graag met u in gesprek om uw opleidingsbehoefte te vertalen naar een efficiënte en effectieve maatwerkopleiding. Bent u geïnteresseerd in een maatwerkoplossing voor uw vraag, neem dan contact met ons op. [www.kjenning.nl/in-company](http://www.kjenning.nl/in-company).

## Over Kjenning

Met een lange geschiedenis in de volkshuisvesting is Kjenning al jarenlang het toonaangevende en grootste opleidingsinstituut voor de professional vastgoed en wonen.

Dagelijks zijn onze eigen opleidingsadviseurs aan de slag met ontwikkelvraagstukken in de sector, bij kleine en grote woningcorporaties, commerciële verhuurders, vastgoedinstellingen maar ook bij zorginstellingen en gemeenten. Meer dan 150 professionals, met een sterke combinatie van vakinhoudelijke kennis én uitstekende didactische kwaliteiten, maken deel uit van ons netwerk. Huismeesters en woonconsulenten, opzichters en verhuurmakelaars maar ook managers, directeur-bestuurders en RvC leden vinden bij ons antwoord op hun ontwikkelvraag.

## Dit zijn onze 5 principes:



### Doen wat nodig is

Uw vraag, situatie en context staan centraal. We kiezen daarbij altijd voor de best passende, effectieve en efficiënte oplossing met een moderne, eigentijdse en doordachte maatwerkaanpak.



### Experts

Onze docenten zijn experts in hun vakgebied, kennen de praktijk in de corporatiesector om goede aansluiting bij uw vraag te hebben. We kiezen de docent die aansluit op uw vraag, situatie en cultuur.



## Maatschappelijk betrokken

Onze medewerkers, docenten en adviseurs werken graag voor maatschappelijk en betekenisvolle organisaties. Omdat ze zich verbonden voelen, willen bijdragen en betrokken zijn.



## Eigentijds

We volgen de ontwikkelingen in de markt, blijven vernieuwen en inspelen op actuele onderwerpen om u, op een moderne, innovatieve en bovenal eigentijdse wijze, te kunnen helpen.



## Persoonlijk

Om uw vraag, context en situatie te kennen, werken we graag persoonlijk met u. We houden van direct contact en korte lijnen om snel tot de beste oplossing voor uw vraag te komen. Zodat u verder kunt.

## Brancheorganisatie, gedragscode en erkenningen

In al het doen en laten moet Kjenning de toets der kritiek in het openbaar kunnen doorstaan. Daarom is Kjenning ook aangesloten bij de NRTO, de brancheorganisatie voor trainings- en opleidingsbureaus in Nederland.



We zijn trots op ons NRTO-keurmerk. Dit keurmerk is een onafhankelijke erkenning voor kwaliteit en professionaliteit. Middels een onafhankelijke, externe audit is vastgesteld dat Kjenning voldoet aan de kwaliteitseisen van het keurmerk zoals het bieden van transparantie aan onze klanten, duidelijkheid over leeruitkomsten van opleidingen en trainingen, deskundigheid van docenten, trainers en adviseurs en dat Kjenning haar processen goed op orde heeft en streeft naar continue verbetering.



Tevens onderschrijft Kjenning de NRTO-gedragscode: de Algemene Beginselen van Behoorlijk Onderwijs en Bestuur, welke afgeleid zijn van de algemene beginselen van behoorlijk bestuur resp. 'good corporate governance'. Maar wees eerlijk: u mag ook niet minder verwachten als het om uw eigen ontwikkeling gaat!

Al sinds 2010 is Kjenning ook geregistreerd in het Centraal Register Kort Beroepsonderwijs (CRKBO). In het CRKBO staan onderwijsinstellingen ingeschreven die voldoen aan de Kwaliteitscode voor Opleidingsinstellingen voor Kort Beroepsonderwijs. Kjenning is geaccrediteerd door Aedes en VTW voor verstrekking van PE punten.

