

# Tips en valkuilen op kandidatensymposium

Het symposium 'Kandidaat van de toekomst' is de gelegenheid voor kandidaat-notarissen om samen over het vak te praten. Op 3 november ontmoetten 62 kandidaten elkaar in Utrecht om ervaringen uit te wisselen, maar vooral ook om workshops te volgen. Jan-Leendert Plomp van Kooijman Lambert Notarissen in Rotterdam volgde er drie: Leiderschap, Onderhandelen en Personal Branding. 'De inhoud was echt afgestemd op ons werk. Stuk voor stuk onderwerpen waar kandidaten iets mee kunnen', klinkt het na afloop positief.

TEKST Joris Drost | FOTO'S Truus van Gog

## LEIDERSCHAP

**E**en kandidaat-notaris moet veel ballen in de lucht houden. Je hebt dan ook elke dag op verschillende vlakken met leiderschap te maken. Zo geef ik op kantoor leiding aan medewerkers, maar moet ik ook een weg vinden in de omgang met de notarissen waarmee ik werk. Daarnaast is zelfreflectie en het maken van toekomstplannen een vorm van eigen management. Tijdens de workshop werd de groep in tweeën gesplitst. De ene groep kreeg opdracht na te denken over het "managen" van het privéleven, zoals relatie, kinderen en kennissenkring. De andere groep concentreerde zich op het managen van het professionele leven. Grappig genoeg waren er veel overeenkomsten. Het geven en krijgen van waardering bleek voor veel deelnemers belangrijk. Met name het interactieve karakter van deze workshop sprak me aan, omdat er hierdoor veel interessante praktijkvoorbeelden voorbijkwamen. Van die zaken waarvan je zegt: "Hé, dat herken ik" of "Grappig, maken jullie dat ook mee?" Helaas was de tijd wat aan de korte kant. Dat gold overigens voor alle workshops. Je bent net lekker opgewarmd of het is alweer voorbij.

## ONDERHANDELEN

'Dit was een erg theoretische workshop en daardoor minder interactief. Veel aandacht ging uit naar de Harvard-methode. Simpel gezegd: er is meer dan "hard" of "zacht" onderhandelen. Je moet leren onderhandelen op basis van belangen, niet op basis van standpunten. Ik herken uit de praktijk dat je soms geneigd bent vanuit standpunten te onderhandelen. Het risico is dan dat je sneller in conflict kan raken. Als je uitgaat van anderen belangen kom je juist eerder tot een oplossing. Waardevol aan deze workshop waren de geschetste tips en valkuilen. Zo heb ik geleerd dat het belangrijk is in een onderhandeling heel goed te luisteren naar een ander. En dat je niet altijd meteen moet reageren, maar ook een stilte moet durven laten vallen om het gewenste resultaat te bereiken. Laat de ander maar praten.'

## PERSONAL BRANDING

"Dat weet ik al", dacht ik. Laten we het erop houden dat ik voorafgaand aan deze workshop een beetje sceptisch was. Maar het bleek juist heel onderhoudend en leerzaam. Er werd inzicht gegeven in het gebruik van sociale media binnen het notariaat. Dat blijkt dus veel beter te kunnen. Cijfers van bijvoorbeeld Twitter- en Facebookgebruik toonden aan dat



*'Er is meer dan "hard" of "zacht" onderhandelen'*

er als kantoor nog veel winst valt te behalen. Dat zit hem ook in het op de juiste manier gebruiken van sociale media, bijvoorbeeld door compact en treffend te schrijven. Maar ook het inzetten van videomateriaal blijkt de moeite waard. Een filmpje over de verkoop van een huis wordt op internet meer bekeken dan een lap tekst. Naast het verkopen en aanprijzen van kantoor moesten we ook de vraag stellen "Hoe vermark ik mezelf?". Je hebt zelf in de hand welke persoonlijke gegevens en foto's online zichtbaar zijn. Omdat het belangrijk is je als professional te laten zien op internet, moet je persoonlijke online informatie leren sturen. Opvallend genoeg waren er onder de deelnemers aan de workshop bijna geen twitteraars, terwijl wel iedereen een LinkedIn-account had.' ■

Het kandidatensymposium 'Kandidaat van de Toekomst' werd bezocht door 62 kandidaat-notarissen. Naast de workshops Leiderschap, Onderhandelen en Personal Branding konden de deelnemers ook een workshop Ondernemingsplan volgen.