IFBD
Institute for Business Development

2027

Laat je niet gijzelen door druk of emotie ...

Onderhandelen als een gijzelingsonderhandelaar

Leer beïnvloeden onder hoogspanning - met de technieken van een politieonderhandelaar

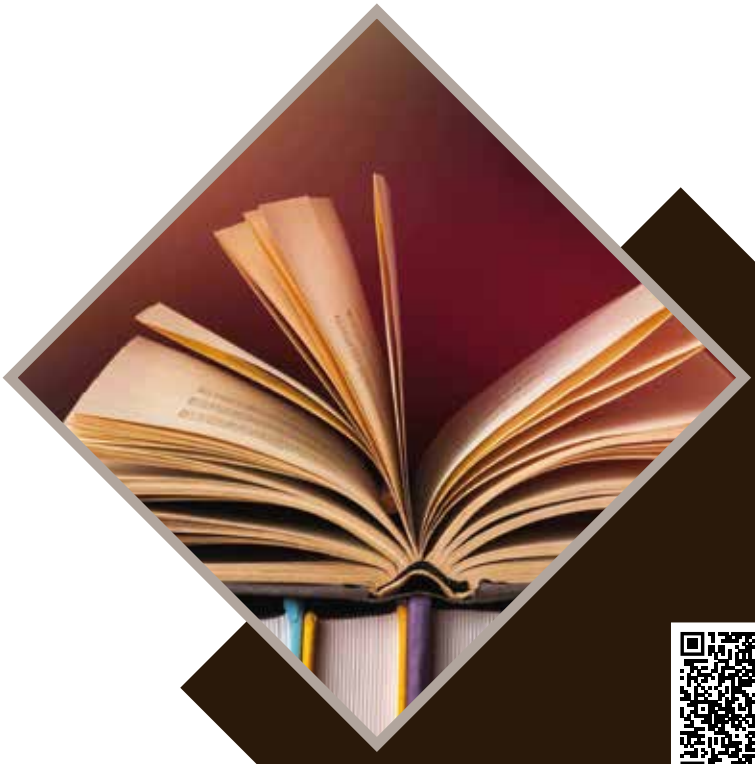
Inclusief unieke
Hostage Negotiaton Experience



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!



Onder de deskundige leiding van:

Heidi Nieboer

Voormalig politieonderhandelaar
Expert onderhandelen

>>> **IFBD.BE** /
writers academy

Waarom deze Writers Academy?

WORD JIJ GEGIJZELD AAN DE ONDERHANDELINGSTAFEL?

Onderhandelen is geen kunstje: het is een strategisch spel van emoties, belangen en invloed. Maar te vaak gaat het mis: je bezwijkt onder druk, communiceert onduidelijk of verliest de connectie met je gesprekspartner. Erger nog: in je absoute drang om te winnen, duw je te hard en verlies je uiteindelijk alles.

Deze training, geleid door Heidi Nieboer, voormalig politieonderhandelaar, leert je onderhandelen alsof er levens vanaf hangen. Niet omdat je echt in gevaar bent, maar omdat in jouw job elke deal, elk gesprek en elke beslissing telt.

HERKEN JE JEZELF IN (ÉÉN VAN) DEZE SITUATIES?

> Je laat je leiden door emoties in cruciale gesprekken.
> Je voelt druk — verbaal, relationeel of hiërarchisch — en verliest je grip.
> Je gesprekken verzanden in machtsspelletjes zonder resultaat.
> Je wilt meer invloed, maar weet niet hoe je die opbouwt zonder te forceren.

Scoor je drie keer of meer 'ja'? Dan is deze training exact voor jou. Want onderhandelen leer je pas écht als de inzet hoog is en de druk reëel. Met technieken uit gijzelingsonderhandelingen leer je om met rust, strategie en empathie te onderhandelen, zelfs als de spanning oploopt. En tijdens deze training onderhandel je voor één dag op leven en dood…

STOP MET PLEASEN, ONTWIJKEN OF DOMINEREN

Veel professionals vallen terug op reflexen: ze willen aardig gevonden worden, zoeken confrontatie of trekken zich terug en sluiten zich af. Dat zijn geen strategieën, maar overlevingsmechanismen. In deze training ontdek je hoe je onder druk onderhandelt en leer je methodes die letterlijk levens redden. Heidi Nieboer, met jarenlange ervaring in crisisonderhandelingen, leert je hoe je luistert, spreekt en leidt — onder spanning maar met impact.

DE HOSTAGE NEGOTIATION EXPERIENCE : PRESTEREN ONDER EXTREME DRUK

Ervaar hoe je reageert als de spanning piekt. De Hostage Negotiation Experience is geen rollenspel, maar een intense, realistische simulatie die je confronteert met je reflexen en gedrag onder druk. In een gecontroleerde crisissituatie, nadien vertaald naar jouw zakelijke realiteit, leer je emoties reguleren, spanning lezen, strategisch communiceren en vertrouwen opbouwen — zelfs in de meest uitdagende omstandigheden.

Wat houdt het in?

Je wordt ondergedompeld in een levensecht gijzelingsscenario, zonder uniformen of wapens, maar mét druk, onvoorspelbaarheid en emotie. Als onderhandelaar, observator of zelfs 'gijzelnemer' ervaar je wat stress en tijdsdruk met je doen. Samen met je team pas je bewezen technieken uit politieonderhandelingen toe, gevolgd door een diepgaande reflectie die blijvende inzichten oplevert.

Wat leer je?

> Hoe je gedrag verandert onder druk — en waarom je dat vaak pas te laat ziet.
> Hoe je spanning omzet in kalmte, structuur en strategische communicatie.
> Hoe je connectie maakt in crisissituaties zonder controle te verliezen.
> Hoe je kleine fouten herkent en voorkomt om grote gevolgen te vermijden.

Waarom uniek?

Deze ervaring verandert je kijk op onderhandelen fundamenteel. Je leert niet uit een boek, maar door te doen — en ontdekt wie je écht bent als het spannend wordt. De inzichten en vaardigheden die je opdoet, pas je direct toe in je volgende meeting, deal of cruciaal gesprek.

WAT ALS JE GESPREK WÉL EXACT VERLIEP ZOALS JE WILDE?

Beeld je in: je stapt een uitdagend gesprek in met rust, helderheid en richting. Geen emotionele ruis, maar volledige controle. Je ziet het spel en speelt het met klasse. Dat is het resultaat van deze training. Je leert niet alleen wat je moet doen, maar hoe je dat doet onder hoogspanning. Je oefent, faalt, reflecteert, groeit en ontwikkelt zo vaardigheden die direct renderen — in meetings, deals en cruciale gesprekken.

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**We komen er wel uit**" maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma

“Onderhandel alsof je leven ervan afhangt”
Strategisch onderhandelen onder druk – met de mindset van een gijzelingsonderhandelaar

MODULE 1 — ONDERHANDELEN ONDER DRUK: WELKOM IN DE REALITEIT

Wat doet spanning met je beoordelingsvermogen? Waarom falen zoveel onderhandelingen door miscommunicatie of verkeerde timing? In deze openingsmodule ontdek je de fundamenten van hoogspanning-onderhandelingen.

- Verken de zes onderhandelprincipes uit het boek “We komen er wel uit”.
- Analyseer hoe spanning, macht en emoties het gesprek beïnvloeden.
- Trek de parallel tussen gijzeling en business: wat werkt in beide contexten?
- Ontdek waarom empathie, structuur en kalmte cruciale wapens zijn.
- Start met zelfreflectie: wat brengt jou uit evenwicht?

“Iedereen onderhandelt. Alleen doen weinigen het goed als het écht spannend wordt.”

Timing cursus

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30 Lunch
17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

MODULE 2 — WAT IS JOUW ONDERHANDELSTIJL?

Elke professional onderhandelt anders. In deze module ontdek je jouw natuurlijke reflex onder druk én hoe je die kunt bijsturen naar een effectievere stijl.

- Herken je voorkeursstijl: toegeven, vermijden, vechten, samenwerken of compromis zoeken.
- Oefen met situaties waarin jouw stijl doorslaat of botst.
- Leer hoe je stijl invloed heeft op timing, invloed en resultaat.
- Ontvang tips om bewuster te schakelen tussen stijlen in functie van het doel.

“Wie zijn eigen reflex kent, heeft de keuze om anders te reageren.”

MODULE 3 — LIFE-OR-DEATH LISTENING: LUISTEREN ALS OVERLEVINGSSTRATEGIE

Effectieve onderhandelaars luisteren niet om te antwoorden, maar om informatie te verkrijgen. In deze sessie train je één van de meest onderschatte vaardigheden: strategisch luisteren.

- Ga van debatteren naar onderhandelen: luister niet om te antwoorden maar om te begrijpen.
- Ontdek hoe je door ‘luisterend denken’ het gesprek leidt.
- Oefen met indirecte vragen en ‘luisteren naar waarden’.
- Ontwikkel het vermogen om achterliggende belangen te identificeren.
- Voer realistische gesprekken en krijg directe feedback op jouw luistergedrag.

“Alleen wie écht luistert, hoort wat de ander echt belangrijk vindt.”

BONUS — HOSTAGE NEGOTIATION EXPERIENCE

Ervaar hoe jij reageert als de druk piekt. Geen theorie – maar adrenaline, emoties en pure actie.

De Hostage Negotiation Experience is het zenuwcentrum van deze training. In een intense simulatie breng je alles in praktijk wat je eerder leerde. Geen toneel, maar een realistische crisissituatie waarin jij actief onderhandelaar bent.

- Speel een centrale rol in een gesimuleerd gijzelingsscenario.
- Ervaar hoe jij reageert als alles op het spel staat: blokkeer je, ga je domineren, of blijf je kalm?
- Werk samen met mededeelnemers in rollen als onderhandelaar of observator.
- Leer in real time omgaan met spanning, onzekerheid en onvoorspelbaarheid.
- Ontdek je verbale én non-verbale valkuilen – en hoe je ze kunt overstijgen.

“Je leert pas écht onderhandelen onder druk, door het echt te ervaren.”

MODULE 4 — DE VERTAALSLAG: VAN GIJZELING NAAR JE WERKVLOER

Leren is één ding. Blijvend veranderen is iets anders. In deze laatste module maak je de transfer naar je dagelijkse realiteit.

- Vertaal je inzichten naar gesprekken met klanten, collega’s, stakeholders of leveranciers.
- Pas de zes onderhandelprincipes toe op jouw praktijk.
- Bouw je eigen toolkit voor voorbereiding, structuur en regie in gesprekken.
- Ontwikkel een strategie om lastige gesprekken met meer rust en overtuiging te voeren.
- Eindig met een persoonlijk actieplan: wat ga jij morgen anders doen?

“Onderhandelen is geen wedstrijd. Het is een dans, waarbij jij bepaalt of je leidt, volgt of vastloopt.”

De docent



"Ik leer mensen niet hoe ze hun zin krijgen. Ik leer hen hoe ze gesprekken voeren waarin iedereen wint."



Heidi Nieboer is geen klassieke trainer. Ze is ook geen onderhandelingscoach die haar kennis uit managementboeken haalde. Heidi leefde onderhandelen – jarenlang, op het scherpst van de snede. Als eerste fulltime politieonderhandelaar van Nederland werkte zij bij de Dienst Speciale Interventies van de Landelijke Eenheid, waar ze verantwoordelijk was voor onderhandelingen in gijzelingen, ontvoeringen en terrorismezaken.
Haar werk bracht haar in contact met de donkerste scenario's én de diepste menselijke reacties. Niet alleen in Nederland, maar ook internationaal werd ze ingezet bij complexe crisissituaties, waar elke zin levens kon redden. Het leverde haar een uitzonderlijke expertise op in het hanteren van druk, het reguleren van emoties en het opbouwen van vertrouwen in situaties waarin vertrouwen ver weg lijkt.

In 2011 studeerde ze als **eerste Europeaan af als Master of Arts in Police Negotiation** aan de Charles Sturt University in Australië — een titel die wereldwijd slechts weinigen dragen. Ze volgde daarnaast opleidingen aan Harvard Business School en de Body Language Academy, en werkte als docent, opleider en gedragswetenschapper aan de Nederlandse Politieacademie. Ze trainde geheime eenheden in verbale en non-verbale onderhandelingstactieken en gaf leiding aan verschillende politieteams in Haaglanden en Amsterdam-Amstelland.

Sinds 2015 vertaalt Heidi haar unieke ervaring naar organisaties, overheden en professionals. Ze is een veelgevraagd spreker, trainer en coach die haar publiek confronteert, inspireert én activeert. Haar stijl is direct, warm en glashelder. Haar methodiek is diepgaand en wetenschappelijk onderbouwd. Maar bovenal leert ze je **onderhandelen zoals het bedoeld is: vanuit connectie, met structuur en met impact**.

Uniek in Europa: een trainer met deze achtergrond …

Vraag het aan Google, ChatGPT of zelfs Interpol: je vindt nergens een officiële lijst met professionals die een Master in Police Negotiation hebben. Simpelweg omdat die lijst niet bestaat. Wat wel bestaat zijn:

> Interne en vertrouwelijke opleidingen voor elite-onderhandelaars binnen politie- of veiligheidsdiensten;
> Specialistische trajecten aan geheime academies van RAID (FR), NCTb (NL), Metropolitan Police (UK), enz.;
> Trainingsprogramma's bij organisaties als de FBI of Scotland Yard, die niet publiek toegankelijk zijn.

Met andere woorden: wie dit niveau haalt, behoort tot een zéér select clubje professionals. Namen worden zelden gedeeld. Uitzonderingen zijn er gelukkig ook. Zoals Heidi Nieboer. Haar ongeziene praktijkervaring ligt in haar rol als opleider/gedragswetenschapper bij de geheime eenheden van de Nederlandse politie. Zij beschikt bovendien over het vermogen om die kennis over te dragen aan professionals buiten de politiewereld. Haar opleiding is uniek in België, Nederland én daarbuiten.

Je komt slechts enkele collega's tegen die een vergelijkbaar pad bewandeld hebben. Denk aan **Richard Mullender**, voormalig onderhandelaar bij Scotland Yard, of **Laurent Combalbert**, ex-gijzelingsonderhandelaar bij RAID. Niet toevallig behoren zij alle drie tot het trainerscorps van IFBD.

Net als Laurent en Richard, werkt **Heidi Nieboer** ook met **leiders, coaches, HR-professionals, zorgverleners en executives**, en slaat zo de brug tussen levensgevaarlijke crisisonderhandeling en jouw dagelijkse leiderschapsrealiteit.



Inclusief: het boek "We komen er wel uit" van Heidi Nieboer

Leer effectief onderhandelen van een politie-onderhandelaar

Elke deelnemer ontvangt een exemplaar van Heidi Nieboers boek, dat de 6 onderhandelprincipes blootlegt waarmee zij jarenlang onderhandelde in levensbedreigende crisissituaties — van gijzelingen tot terrorisme.

Wat dit boek uniek maakt? Het vertaalt de technieken uit de wereld van de politie-onderhandelingen naar jouw professionele realiteit. Geen gladde theorie of tactische spelletjes, maar een heldere structuur waarmee je met rust, empathie én resultaat kunt onderhandelen.

Wat je uit dit boek haalt:

> Hoe je spanning en emotie leest en reguleert — bij jezelf én bij de ander;
> Waarom verbinding altijd de sleutel is tot impact, zelfs bij conflicterende belangen;
> Welke 6 principes elke onderhandeling beter maken — of het nu gaat om een contract, conflict of cruciaal gesprek.

Een onmisbare gids voor iedereen die invloed wil vergroten zonder te forceren.

Onderhandelen als een gijzelingsonderhandelaar

2027

> Datum & locatie: zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> Kostprijs: € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.