

Hulpformulier: Excellent presenteren kun je leren

Excellent presenteren is iets wat je kunt leren. Een presentatie start met de juiste voorbereiding.

Start met je doel en doelgroep

Wie spreek je toe en wat wil je met je presentatie bereiken? Is het nodig dat er een boodschap blijft hangen? Wil je bijvoorbeeld dat je toehoorders in actie komen? Of wil je ze alleen vermaken? En met welke emotie wil je ze raken? Verplaats je in je doelgroep en zorg dat je weet wie je toehoorders zijn.

Benut de volgende tips die je helpen om excellent te presenteren:

- Blijf jezelf, wees authentiek.
 - a. Doe enthousiast.
 - b. Wees gedreven.
 - c. Maak contact.
 - d. Gebruik humor (doe dit niet als je daar geen talent voor hebt).
- Vertel een verhaal met hoofd & hart. Zorg voor een goed script.
 - a. Begin: zorg dat dit staat als een huis. In de eerste 60 seconde leg je verbinding met je toehoorders. Zorg dat je ze raakt, neem ze mee in je verhaal.
 - b. Midden: combineer inhoud met gevoel. Benut foto's en evt. films.
 - c. Slot: dit moet blijven hangen. Maak je statement of call-to-action.
- Maak slides waarop de kijker/luisteraar automatisch 'JA' zegt.
 - a. Werk vanuit je purpose of Ikigai (stap 1 *Clarity*)
 - b. Gebruik het juiste beeldmateriaal dat de juiste emotie (gevoel) oproept.
- Maak je toehoorder duidelijk waarom jouw verhaal relevant is voor hem/haar.
 - a. Zorg dat je weet wie er in de zaal zit.
 - b. Stem je verhaal af op je toehoorders.
 - c. Laat hem/haar jouw verhaal ervaren. Maak het concreet/invoelbaar.
 - d. Geloof er zelf in en breng dit over (maak verbinding vanuit je hart).
- Vertel hoe je verhaal/product etc. het leven van je toehoorder verbetert.
 - a. Geef hiervoor de juiste inzichten.
 - b. Geef aan wat je toehoorder daarvoor moet doen.
- Benut de kracht van eenvoud en simpele woorden.
 - a. Houd het simpel en helder.
 - b. Vermijd jargon.
 - c. Stem af op je toehoorder.
- Gebruik metaforen en anekdotes om betekenis toe te voegen.
 - a. Beeldspraak (metafoor) helpt je om een vergelijking te trekken.
 - b. Anekdotes zijn goed om het juiste gevoel op te wekken. Zorg voor herkenning en beleving. Het spreekt emoties aan en ons brein onthoudt een boodschap het makkelijkst als het een verhaaltje is.
 - c. Voordelen van anekdotes:
 1. Je hoeft ze niet voor te bereiden, alleen in te zetten.
 2. Je komt automatisch enthousiast over.
 3. De tijd vliegt om.

4. Je houdt contact met de groep.
 5. Je blijft authentiek als je een verhaal vertelt.
- Gebruik nooit bullet-points met veel tekst, want dan gaan mensen lezen in plaats van luisteren.
 - a. Doe je dit wel, zorg dan dat je niet gaat voorlezen.
 - b. Denk je dat je publiek meer informatie nodig heeft? Geef ze achteraf een hand-out.
 - Vertel het niet, maar laat het zien via beeld.
 - a. Gebruik beeld dat inspeelt op de juiste emotie.
 - b. Entertain. Emotie doet meer dan inhoud. Entertainment geeft beleving en zorgt dat de combinatie van inhoud (content) en emotie blijft hangen.
 - Het gaat om je optreden, minder om de inhoud.
 - a. Alles waarmee je het podium deelt dat meer licht geeft dan jijzelf, haalt de aandacht en energie bij je weg. Zorg dat je de aandacht niet hoeft te delen, met kans dat de toehoorder afhaakt.
 - b. Overweeg om alleen je verhaal te vertellen, ondersteund met af en toe wat beeld. Ga bij film in de zaal zitten of achter het scherm staan.
 - c. Leer hoe cabaretiers aandacht vasthouden (studeer, leer, experimenteer).
 - Loop alleen als het je verhaal dient. En houd dan rekening met:
 - a. Beweeg verticaal om te intensiveren, dus om detail aan te geven, het persoonlijker te maken of specifieker. Je beweegt dan op verticale-as.
 - b. Beweeg horizontaal om een verschil te duiden en structuur aan te brengen in je verhaal. Alle opsommingen, veranderingen en overgangen kun je zo aangeven. Voorbeeld: er zijn 3 manieren; ik start met manier 1 (en daar beweeg je dan naartoe). Je neemt zo je toehoorder fysiek mee in het verhaal. Sluit ook af, voordat je naar manier 2 gaat.
 - c. Geef tijdsrichtingsbesef aan. Het verleden is gevoelsmatig linksachter je en de toekomst ligt rechtsvoor. Let op: je moet dit wel spiegelen voor het tijdsgevoel van je toehoorders.
 - Er bestaat geen snelle binnendoor weg als je excellent wilt presenteren. Leer het.
 - a. Oefenen. Oefenen. Oefenen.
 - b. De stelregel voor een excellente presentatie: 1 uur op het podium is 100 uur voorbereiding (30 uur bedenken, 30 uur slides, 30 uur oefenen en 10 uur overig).

De meeste van de hier beschreven tips komen uit het boek, 'Verbaal Meesterschap' van Remco Claassen (2011, Spectrum).