



PRESENTEREN MET IMPACT

25 HANDIGE TIPS VOOR EEN GOEDE PRESENTATIE OP HET PODIUM OF OP VIDEO



Helmi Geeve / Rep & Roer

INHOUDSOPGAVE

PRESENTEREN MET IMPACT

HELMI GEEVE

DE PREP-REP-ROER METHODE

- Preparatie
- Reputatieversterkend aan de slag
- Het roer in eigen hand

PRESENTEREN ALS EEN PROFESSIONAL

EXTRA TRICKS

CONTACT



PRESENTEREN MET IMPACT

Een goede presentatie begint bij de voorbereidingen! Hoe beter je bent voorbereid, hoe succesvoller je presentatie zal zijn!

Dit E-book van **The Brand Me** 'Presenteren met impact' staat vol met handige en effectieve presentatietips. Deze tips kun je gebruiken om met impact te presenteren. Presenteren met impact betekent dat je met jouw boodschap je publiek overtuigt en inspireert en dat jouw luisteraars de ruimte vol energie weer verlaten. Met jou en jouw verhaal in hun achterhoofd. Resultaat: je blijft bij ze hangen!

De tips zijn gevarieerd en je kunt ze bij allerlei presentaties gebruiken . Bijvoorbeeld bij een presentatie voor een groter publiek in een zaal of bij een Webinar dat je online presenteert, in kleinere, meer intieme sfeer.

Deze 25 tips en tricks van **The Brand Me** helpen jou op weg om met impact te presenteren zodat jij je als professional stevig op de kaart zet. Deze tips en tricks helpen je bij een optimale voorbereiding van jouw presentatie met impact.

Veel succes!

Helmi Geeve



PREP

REP

ROER



HELMI GEEVE

Wie ben ik? Ik ben een gedreven reputatiemanager en personal branding coach. Met mijn labels **Rep en Roer** en **The Brand Me** help ik professionals en organisaties om hun reputatie te verstevigen, zich zichtbaarder te maken en uit te stralen waar ze voor gaan en staan.

Een goede manier van jezelf presenteren hoort daarbij, maar ook je verhaal sterk en stellig naar je doelgroep overbrengen. Uiteindelijk is het je omgeving die jouw personal brand bepaalt. Dan kun je maar beter zo goed mogelijk zijn voorbereid om een sterke indruk te maken en aan je doelgroep te kunnen laten zien waar jij het verschil maakt.

Het is als professional essentieel dat jij jezelf goed en duidelijk presenteert. Hierbij gaat het niet alleen om een technisch goede presentatie. Het gaat er ook om dat jij jezelf als professional weet neer te zetten en laat zien wie jij bent, wat jou bijzonder maakt en waar jij waarde toevoegt. Jouw Brand Me!

Daar help ik je graag bij. Jouw succes is immers mijn succes!



PREP

PREPARATIE: PREP

1

Iedereen kan leren presenteren met impact

Denk niet te moeilijk over het voorbereiden van een goede presentatie. Als je er tegenop ziet omdat je denkt dat je het niet kan, maak je het jezelf onnodig ingewikkeld. Bedenk dat presenteren altijd een kans biedt. Voor jou als professional en voor het bedrijf waarvoor je werkt.

Uiteindelijk gaat het erom dat je het podium opstapt en een enthousiasmerend en nieuwsgierig makend verhaal over jouw expertise vertelt. Eigenlijk doe je dat al elke dag. Je praat tegen je collega's en thuis over je werk, over jouw toegevoegde waarde. Nu vertel je dat alleen aan meer mensen tegelijk.

Maak je publiek nieuwsgierig naar jou en jouw verhaal. Zij weten niet wat jij gaat vertellen. Jij hebt altijd de regie over je eigen presentatie. Jij praat immers over jouw vakgebied, over jouw werk als professional, over de organisatie waar jij werkt.

Profileer jezelf als expert

2

Jij kent jouw expertise als geen ander. Hoe beter jij weet wat je kunt, waar je voor gaat en staat, wat jouw personal brand is, hoe meer mensen jij verder kunt helpen met hun vakgebied of de kennis die jij bezit. Mensen willen graag meer weten en jouw kennis over jouw expertise tot zich nemen. Het enige wat jij hoeft te doen is jouw verhaal met impact aan je publiek overbrengen.



**3**

Ken je publiek en kies het juiste onderwerp

Heel belangrijk is dat je weet voor wie je jouw verhaal gaat presenteren. Leer je publiek kennen. Wie zijn ze? Waarom zitten ze in de zaal? Waarom willen ze jouw verhaal horen? Wat is hun kennis ten opzichte van jouw vakgebied? En waar kun je ze mee verder helpen?

Hoe meer jij jouw verhaal aan de behoefte van het publiek kan aanpassen, hoe beter je verhaal ontvangen wordt en hoe groter je impact zal zijn. Speel dus in op je publiek!

4

Filter je informatie

Maak niet de alom bekende fout door te veel onderwerpen te behandelen. Als je te veel informatie geeft, kan je publiek dat niet verwerken, laat staan opslaan. Je luisteraars onthouden uiteindelijk maar 25% van je hele verhaal... Bedenk vooraf dus goed wat je echt wilt delen met je publiek.

5

Bedenk: welke boodschap wil je overbrengen?

Bepaal van tevoren het doel van je presentatie. Welke boodschap wil je overbrengen? Waarom wil jij jouw presentatie geven? Als je deze vragen kan beantwoorden, kom je veel sterker over. Ga nooit voor de snelle route: effe een presentatie in elkaar flansen. Want uiteindelijk wil je indruk maken met je presentatie.

Gebbruik de kop - romp - staart-aanpak

Met deze methode verdeel je je presentatie in vaste onderdelen waardoor jij je informatie beter clustert. Hiermee help je het publiek om je verhaal beter te onthouden. En daarmee maak je de impact ervan veel groter!

Stap 1: de kop

Verras met je opening!

Start je presentatie met een spontane, energieke inleiding. Zet het publiek in beweging. Hierdoor verras je het publiek op een positieve manier en stimuleer je ze om nieuwsgierig naar je verhaal te worden. Ze zullen aandachtig naar je luisteren!

Stel jezelf voor!

Stel jezelf kort en krachtig voor. Laat zien waar je voor staat en gaat en wat jouw expertise is.

Vertel wat je gaat doen.

Vertel wat de inhoud van je presentatie is en welk doel je wilt bereiken. Je publiek weet zo wat het kan verwachten. kan hierop hun verwachtingen aanpassen.

Stap 2: de romp

Verdeel je presentatie in 3 onderdelen.

Hiermee cluster je de informatie en help je jezelf om niet te veel informatie te delen. Zorg er wel voor dat je boodschap in de 3 onderdelen steeds terugkomt.

Zorg voor interactie!

Voeg interactie toe en maak van een monoloog een dialoog. Zet je publiek hiermee aan en inspireer ze.

Stap 3: de staart

Vat je presentatie samen in 5 zinnen.

Herhaal jouw boodschap met andere woorden dan je in de romp doet. Verveel je publiek niet met herhaling maar versterk je boodschap.

Geef ruimte voor vragen.

Neem hier de tijd voor.

Geef eventueel een cadeautje.

Als je een voorbeeld bij je hebt van het product dat je wilt aanprijken, geef dat dan weg aan je publiek. Mensen ontvangen graag een cadeautje. Geef het na afloop of leg het onder de stoelen.

Sluit af met impact.

Deel nog een laatste mooie afsluiter, kort maar krachtig.

De kop - romp - staart-aanpak geeft zowel jou als presentator als je publiek structuur, focus en rust. Met deze aanpak maak je echt impact op je publiek!





REP

REPUTATIE VERSTERKEND AAN DE SLAG: REP

7

Neem een moment voor ademen en gronden

Presenteren is altijd spannend. Je ademenhaling gaat vaak omhoog van tevoren. Dat is heel normaal maar geeft soms een naar gevoel. Begin daarom vlak van tevoren met diep in- en uitademen. Daarmee wordt je ademenhaling rustig en kalm, kun je weer helder denken en in alle rust aan je presentatie beginnen.

Zorg ook dat je met 2 voeten stevig staat. Voel daarmee de grond onder je voeten. Hoe steviger je staat, hoe steviger en zekerder je overkomt op je publiek.

8

Maak contact met de zaal, jouw publiek

Maak, voordat je start, contact met de zaal. Maak oogcontact met het publiek. Kijk in de rondte, kijk van links naar rechts, bekijk wie er zitten. Pas als je goed oogcontact hebt gemaakt, start je met je verhaal.

9

Pak de stilte en neem je publiek mee

Als je eenmaal oogcontact met het publiek hebt gemaakt, wordt het vaak vanzelf stil. Het publiek wacht dan af waar jij mee gaat verrassen, inspireren of hoe je het meeneemt.

10

Verras je publiek direct

Begin niet met een saaië inleiding of met je zelf voor te stellen. Verras je publiek met iets anders. Een element dat verrast of nieuwsgierig maakt. Denk aan een actuele gebeurtenis die met jouw presentatie te maken heeft of een mooie, uitdagende quote. Of wellicht een gerichte vraag aan het hele publiek of iemand in de zaal. Of ga iets met ze doen. Maak ze direct alert, schud ze wakker en zorg ervoor dat ze de volle aandacht voor jouw verhaal hebben.

11

Stel jezelf voor

Stel je zelf kort en krachtig voor. Het gaat bij de presentatie niet om je levensverhaal maar om je boodschap en het publiek. Jij bent de boodschapper en als professional breng je de boodschap zo goed mogelijk over. Door de aandacht voor jezelf zo kort en bondig mogelijk te houden, maak je het publiek nieuwsgierig naar jou...

12

Vermijd de ijsbeer en de tijger

Het is voor het publiek heel storend als de presentator als een ijsbeer of een tijger over het podium beweegt. Dat is onrustig en leidt de aandacht af van de boodschap. Klinkt misschien gek, maar vaak hebben we niet door dat we aan het ijsberen of tijgeren zijn.

Wees niet bang, je mag je wel verplaatsen, je hoeft niet als een standbeeld stil te blijven staan. Doe het alleen niet continu. Loop gewoon eens rustig naar links op het podium, blijf dan even staan, praat rustig verder en wandel dan weer een keer naar rechts. Wees je er wel van bewust dat je je niet verplaatst om het verplaatsen.

13

Ben je bewust van de zaal

Als er iets gebeurt in de zaal mag je daar best op in spelen. Als iemand een vraag wil stellen, ga daar dan gerust op in. Houd je vast aan je presentatie en de kop-romp-staart-aanpak, maar sta open voor het publiek en zorg voor interactie. Het publiek reageert daar vaak erg goed op.

14

Laat jezelf zien, er is maar 1 jij

Natuurlijk komt het publiek op jouw boodschap af, op jouw verhaal. Maar de mensen zijn ook nieuwsgierig naar jou, naar wie jij bent. Je hebt je al kort en bondig voorgesteld. Maar verder mag je jezelf gewoon laten zien. Ben je van nature grappig, voeg dat dan ook toe aan je presentatie. Wees jezelf, dat maakt dat je authentiek overkomt. Authenticiteit en eerlijkheid versterken je verhaal en je boodschap. En juist dat vergoot je impact.





ROER

HET ROER IN EIGEN HAND: ROER

15

Bepaal je purpose

Waarom doe jij dit? Waarom sta jij hier? Wat is jouw 'purpose' om deze presentatie te houden? Laat in je verhaal je purpose goed doorschemeren. Laat het publiek zien waar jouw passie ligt. Dat maakt de mensen enthousiast.

16

Peil je uitstraling en energie

Probeer tijdens je presentatie af en toe bij je uitstraling stil te staan. Is je publiek nog geïnteresseerd, is er nog voldoende focus? Praat je nog met energie en passie? Ga je niet te snel of juist te langzaam? Je publiek is je spiegel. Kijk daarom af en toe bewust naar de mensen in de zaal en observeer hoe ze erbij zitten. Pas je energie en uitstraling daarop aan.

17

Verleid je publiek tot interactie

Praat niet tegen maar met het publiek. Hoe meer je met je luisteraars praat, hoe meer je ze bij je presentatie betrekt. Natuurlijk ben jij voornamelijk aan het woord, jij houdt immers de presentatie. Maar voeg interactie toe en maak de mensen bewust deelgenoot van het verhaal, onderdeel van jouw presentatie. Switch van een monoloog naar dialoog. Luister ook naar je publiek en reageer op wat ze zeggen.

18**Houd de klok in het oog**

Zorg ervoor dat je voldoende tijd hebt ingepland voor interactie. Dat kan namelijk al snel uitlopen. Het is lastig om dat van tevoren in te plannen. De ene keer is er veel interactie en de andere keer wat minder. Maar bouw in ieder geval altijd ruimte in. Wat helpt is een klok op afstand. Zo kun je de tijd op een onopvallende manier in de gaten houden.

19**Bereid je voor op interactie met de zaal**

Als je in je presentatie bewust interactie inbouwt, is het belangrijk om hier voldoende aandacht aan te geven. Ook aan de interactie vanuit het publiek. Als je het publiek uitnodigt om mee te doen, verwachten ze ook dat je daar serieus mee om gaat. Zorg er dan ook voor dat je bent voorbereid op vragen en de eventuele antwoorden.

20**Niks hoeft, alles mag**

Interactie moet altijd op vrijwillige basis plaatsvinden. Dwing niemand tot meedoen als men dat niet wil. Vraag altijd of er vrijwilligers in de zaal zijn die mee willen doen.

21**Let op je lichaamstaal**

Jouw lichaam communiceert op een ander niveau met het publiek dan wat jij uitspreekt. Je lichaam 'verraadt' altijd hoe het echt met je gaat, wat je voelt. Het laat letterlijk zien wat er aan de hand is. Wees je daarom bewust van je lichaamstaal. Probeer je verbale en non-verbale communicatie op elkaar af stemmen.

22**Denk aan je houding**

Je houding is erg belangrijk voor hoe je overkomt tijdens je presentatie. Hoe sta je erbij? Is je rug recht? Hoe staan je schouders? Rechten of hangen ze af? Waar laat je je armen en wat doen je handen? Hoe stevig sta je op de grond? Wees je daar altijd bewust van en corrigeer waar nodig.





23

Gebarentaal mag maar overdrijf niet

Je handen kunnen een heel eigen leven gaan leiden tijdens een presentatie. Als je normaalgesproken je handen al veel gebruikt tijdens het spreken, is het handig om ervoor te zorgen dat je handen niet afleiden tijdens je presentatie. Probeer ze alleen te gebruiken om begrippen en woorden te versterken. Sommige gebaren kunnen echt een andere betekenis en effect op het publiek hebben dan je misschien met je woorden bedoelt.

24

Gebruik je stem als instrument

Jouw stem is naast je lichaam het belangrijkste instrument tijdens je presentatie. Je stem neemt het publiek mee in je enthousiasme of laat het juist in slaap vallen door monotone stemgebruik. Probeer vol passie en met enthousiasme te blijven vertellen. Maak gebruik van verschillende toonhoogtes en wissel deze af.

25

Trakteer jezelf op een waardevolle workshop

De laatste en misschien wel meest effectieve tip: schrijf je in voor de workshop **'Presenteren met impact'**. Want door het gewoon te doen pik je de tips snel op en is een impactvolle presentatie geven binnenkort een eitje voor je. Kijk voor mee informatie op thebrandme.nl.





PRESENTEREN ALS EEN PROFESSIONAL. ZO DOE JE DAT!

Met deze 25 tips op zak presenteert jij je verhaal voortaan een stuk steviger en komt je boodschap met veel meer impact over bij je publiek.

Belangrijk is om aan de slag te gaan volgens de prep - rep - roer-methode. En om je boodschap te verpakken in de kop-romp-staart-aanpak. Hiermee verstevig je je zelfvertrouwen en kom je over als een professional met een goed verhaal en een duidelijke boodschap. Als je deze begrippen hanteert en in jezelf gelooft, lever je vast en zeker een sterke presentatie met impact af!

Geloof in je eigen kracht, geloof in je boodschap en geloof in je aanpak. Maak het persoonlijk zodat je contact met je publiek ook persoonlijk wordt. Daarmee creëer je vertrouwen en wordt de impact van je boodschap groter.

Wees ook altijd zeker van je verhaal. Bereid je daarom altijd goed voor. En denk eraan, als jij jouw verhaal niet helder weet te brengen, komt het ook niet duidelijk over bij je publiek. Dus wees enthousiast, overtuigend en presenteer met energie en met je hart.



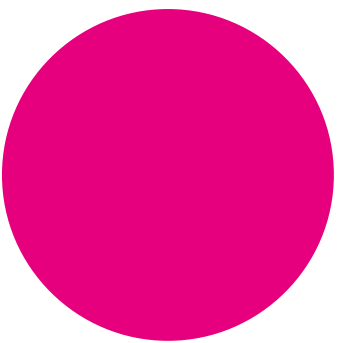


NOG WAT EXTRA TRICKS TOT BESLUIT

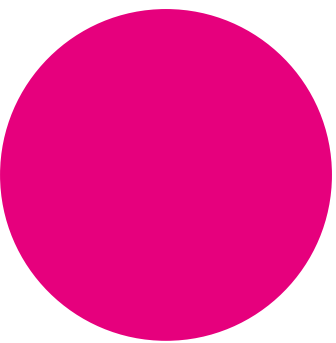
Tot slot geef ik je nog een paar handige tips en tricks om in acht te nemen en je mee voor te bereiden:

- Draag kleding die past bij jou en je publiek. Draag ook passende kleding, letterlijk. Kleding die goed zit en jouw personal brand versterkt.
Te kleine kleding, vieze kleding, ongepaste kleding, losse naden, ongepoetste schoenen: to do not. Laat je verhaal, je boodschap, niet aan impact verliezen door een misser in je kleding of je hele outfit.
- Zorg voor een frisse adem en een flesje water. Houd je keel gesmeerd.
- Gebruik showkaartjes met steekwoorden en gebruik ze in een logische volgorde: 8 tot 24 steekwoorden zijn voldoende om je hele presentatie mee te geven.
- Vergeet ook niet je visitekaartjes en houd ze bij de hand om na je presentatie direct aan mensen uit te kunnen delen.
- Ga alles met zelfvertrouwen tegemoet! Jij bent de expert met een goed en stevig verhaal waar mensen wat aan hebben. Aan jou om dit nu uit te dragen.





the
BRAND
Personal Branding
by Rep en Roer



CONTACT

Wil je meer weten over presenteren met impact? Echt in de praktijk leren hoe je een impactvolle presentatie maakt? En daarmee jezelf nog sterker profileert als professional? Volg dan de workshop The Brand Me Presenteren met impact. Kijk voor meer informatie op: www.thebrandme.nl onder het kopje aanbod en schrijf je direct in.

Op de website vind je meer informatie over personal branding en het verdere aanbod van workshops en programma's van The Brand Me.

The Brand-Me

Helmi Geeve

M: 0651 644 182 of

E: helmi@thebrandme.nl

