



Een goed opgebouwde presentatie, waar bestaat deze uit?

Presenteren: we hebben het allemaal wel eens moeten doen. Sommige mensen vinden het verschrikkelijk, anderen willen niets liever dan op het podium staan! Er zijn zelfs mensen die er hun beroep van maken. Een goed verhaal is belangrijk, maar hoe je het brengt des te meer. Maar hoe vertel je een verhaal? En wat is een goede opbouw van een presentatie?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS HET HALVE WERK

Elke lezing is anders, elk publiek is anders, elke locatie is anders. Dat maakt het geven van lezingen natuurlijk erg leuk, maar het vergt ook steeds opnieuw een

voorbereiding. Hoe ga je jouw verhaal koppelen aan het thema, hoe zorg je dat het doel van de klant bereikt wordt en hoe zorg je dat je het publiek een pakkend en onvergetelijk verhaal vertelt? Daarom is het vanuit de opdrachtgever belangrijk om dit helder te hebben zodat de spreker hier goed op in kan spelen. Zo kun je bijvoorbeeld meerdere lezingen geven die jouw verhaal allemaal uitstekend vertellen. Kijk bij iedere klant welke ingrediënten het beste passen en maak vanuit een menu een samenstelling op maat om te voldoen aan de wensen van de klant. Op die manier geef je elke keer een nieuwe lezing, maar blijf je toch bij jezelf en je expertise!



beeld metaforen en/of vergelijkingen. Sommige mensen begrijpen daardoor beter wat er wordt bedoeld.

WHO'S YOUR AUDIENCE?

Een verhaal komt pas echt aan als het publiek zich ermee kan identificeren. Ook al gaat het verhaal over een heel ander onderwerp of bijvoorbeeld over een andere branche. Het is juist interessant als je de doelgroep een inkijkje geeft in een andere sector of branche, dat is altijd interessant om te horen. Maar omdat het waarschijnlijk ver van het publiek af staat, is het de kunst om het te vertalen en een koppeling te maken naar de mensen in de zaal. Zo kunnen ze beter begrijpen waar het verhaal over gaat en de koppeling maken naar hun eigen werk- of privé-situatie en het toepassen.

Een verhaal komt pas echt aan als het publiek zich ermee kan identificeren. Ook al gaat het verhaal over een heel ander onderwerp of bijvoorbeeld over een andere branche.

BEGIN, MIDDEN EN EIND

Zorg voor een goede structuur in het verhaal zodat het publiek je goed kan volgen en begrijpen. Een begin, midden en eind kan daar bij helpen. Zorg voor een knallende start zodat je vanaf moment één het publiek aan je lippen hebt hangen. Contact maken met het publiek is vanaf minuut één is hierbij essentieel.

WAT WIL JIJ BEREIKEN MET JE LEZING?

Met welk doel sta jij op het podium? Is dat het gedrag van het publiek veranderen, is dat het publiek inspireren, is dat het publiek een spiegel voorhouden of een kijkje geven over de toekomst? Als je antwoord geeft op deze vraag, dan is dat meteen de rode draad door je presentatie heen. Het is de basis van het verhaal. Uitstapjes maken werkt hierbij heel goed. De uitstapjes vervolgens terugleiden naar de rode draad maakt dat het verhaal goed te volgen is en interessant blijft. Een andere tip is om gebruik te maken van bijvoor-

Daarom is het ontzettend belangrijk dat je weet wie er in de zaal zit. Welke branche, welke afdeling, welke leeftijd, welk geslacht en ga zo maar door. Op elk van deze categorieën kan je als spreker een link leggen naar de doelgroep. Door een link naar het publiek te maken, krijgen ze het idee dat het echt over hen gaat! Een mooi doel voor een spreker.

PERSOONLIJK OF EEN TIKKELTJE KWETSBAAR

Eén van de voorwaarden om een Tedtalk te geven; laat de echte 'jij' zien, wees authentiek. Vaak kan het publiek zich ook beter identificeren met een persoonlijk verhaal. Kijk daarom niet constant het publiek aan, maar kijk ook eens naar beneden of wees even stil. Op deze manier houd je het dicht bij jezelf. De indruk op het publiek zal groter zijn en het verhaal zal beter blijven hangen. Natuurlijk hangt het van het publiek af in hoeverre het een persoonlijk verhaal kán worden. Het aanvoelen van het

publiek is belangrijk, maar ook lastig. Podiumervaring helpt daar natuurlijk bij, maar probeer ook van tevoren na te denken over wie er zit en welke weerstand er eventueel zou kunnen zitten. Als je als spreker deze eventuele weerstand in de eerste minuut al kan wegnemen door het te benoemen bijvoorbeeld of erover in gesprek te gaan, dan hangen ze aan je lippen!

DIT WAS MIJN PRESENTATIE...

Het einde van de presentatie wordt vaak het meest onthouden door het publiek omdat dat het verst in het geheugen zit. Stel, je bent de afsluitende spreker en na jouw lezing begint de borrel. Dan is het belangrijk dat het tijdens de borrel over jouw verhaal gaat. Een spannende afsluiter draagt daar aan bij. Natuurlijk wel een positieve, zodat de mensen opgewekt, geïnspireerd en positief de zaal verlaten.

Echter, dit betekent natuurlijk niet dat je als spreker in het midden van het programma niet net zoveel indruk kunt maken. Door je goed voor te bereiden, een goede structuur in je presentatie te hebben, je doel duidelijk te formuleren en je persoonlijk op te stellen en door je publiek echt goed te kennen zul je een goede indruk achterlaten als spreker. Zorg ervoor dat jouw verhaal het meest blijft hangen!

Sprekershuys

Het programma met sprekers en dagvoorzitters samenstellen is een uitdaging. Het Sprekershuys denkt hierin graag met je mee. Door goed te weten wat het doel is, wat er verwacht wordt en wie het publiek is, kan er een juiste spreker of dagvoorzitter aan het event gekoppeld worden. Daarom wordt het Sprekershuys het liefst zo vroeg mogelijk betrokken bij het proces. Mail gerust naar info@sprekershuys.nl of bel 030 304 00 25. We helpen je graag!