



ZO WORD JE EEN BETERE PRESENTATOR

Mag jij tijdens het komende congres of evenement de bedrijfspresentatie voor je rekening nemen? Gezien het feit dat 77% procent van de mensen een hekel heeft aan spreken in het openbaar, is de kans aanwezig dat je hier niet om zit te springen. De truc is om jouw enthousiasme over te brengen op je publiek. Met deze aandachtspunten en tips lukt dat zeker.

AANDACHTSPUNTEN

Persoonlijkheid

Zie jezelf als een persoonlijkheid, niet als een presentator. Met iemand die authentiek is en waarin het publiek zich herkent, komt de inhoud van je presentatie veel beter over. Maar zorg er wel voor dat je praat op een manier die bij jou past. Word geen kopie van iemand anders!

Personal branding

Presenteren wordt vaak tweedimensionaal aangepakt: vanuit je positie als professional en als expert. Voeg daar een derde dimensie aan toe: je persoonlijke merk. Dit doe je door voor jezelf drie belangrijke kenmerken op te schrijven die van jou een goede presentator maken. Dat kunnen bijvoorbeeld dingen zijn die iets vertellen over jou als persoon.

Passend bij het bedrijf/merk

Zorg ervoor dat je precies weet wat het merk of het bedrijf inhoudt, welke boodschap je moet overbrengen en hoe je dit als presentator moet vertegenwoordigen. Jouw manier van presenteren moet daarop aansluiten. Een mooi voorbeeld hiervan is Richard Branson van Virgin. Hij is als het ware de personificatie van zijn bedrijf: speels en vooruitdenkend.

Passend bij het publiek

Denk aan je publiek. Tegen wie praat je? Welk publiek wil je trekken?

Passend bij het doel

Ga nooit presenteren zonder een doel. Wat wil je op zakelijk en/of privé-gebied uit de presentatie halen? Gaat het om nieuwe informatie? Rebranding? Vat het doel voor jezelf samen in één zin.

TIPS

Overzicht

Een televisieshow heeft goede ingrediënten nodig en die leg je vast in een

script. Een presentatie gaat niet zo ver, maar een goed overzicht is een belangrijke leidraad. Vermeld op losse kaartjes alle onderdelen, hoeveel tijd je per onderdeel hebt ingeruimd en wat je per onderdeel precies wil meegeven aan het publiek. Dit dwingt je om je content te managen en goed na te denken over welke informatie op welk moment aan bod moet komen.

Goede opening

De indruk die mensen van jou krijgen, doen ze op in de eerste tien seconden. Maak een goede indruk door de aandacht te grijpen, met bijvoorbeeld een goede statistiek of een makkelijke vraag met een ja of nee antwoord ('wie vindt presenteren leuk?'). Of vertel wat het probleem is en wat jouw oplossing is.

Vermijd jargon

Gebruik je eigen woorden. Ga nooit uit van een hoge mate van voorkennis in het publiek. Neem een fictief persoon dat weinig van het onderwerp weet als uitgangspunt zodat iedereen je verhaal begrijpt.

Spreek tegen een echt persoon

Wanneer je tegen groep praat, ben je vaak wat formeler. Ook heb je de neiging om over de hoofden van mensen heen te praten in plaats van tegen ze. Doe alsof je tegen je beste vriend of een familielid praat. Dat heeft een positieve invloed op je toon, je spreektempo, je taalkeuze en je energie.

Spreek met passie

Je moet zelf de passie en het enthousiasme voor je onderwerp overbrengen en de inhoud tot leven brengen, anders gaat het publiek dit ook niet voelen. Wanneer je een band hebt met hetgeen wat je vertelt, komt je boodschap beter over.

Niet te serieus

Evenementen zijn dynamische aangelegenheden. Je hoeft een dag niet naar

(thuis)kantoor, je ontmoet mensen en je ontdekt nieuwe dingen. Presentaties zijn echter vaak heel serieus. Je kunt dit doorbreken door te spelen met je toon. Ook humor doet het altijd goed, net als persoonlijke verhalen, emoties en anekdotes.

Speel met tempo, pauzes en nadruk

Tijdens je presentatie moet je het publiek de tijd gunnen om naar je te luisteren, om je verhaal te begrijpen en het te laten bezinken. Die tijd en ruimte creëer je door te spelen met tempo, pauzes en door de nadruk te leggen op belangrijke elementen in je verhaal. Met name pauzes kunnen heel dynamisch zijn en de aandacht trekken en vasthouden. Houd hier rekening mee in je overzicht (tip 1).

Houd het kort

In de wereld van televisie geldt: less is always more. Tijdens een presentatie heb je wat meer ruimte om uit te weiden, maar een kort en krachtig verhaal werkt ook hier beter.

Maak het visueel aantrekkelijk

Mensen zijn visueel ingesteld. Als presentator ben je dus constant in gevecht met de slides om de aandacht van het publiek te trekken. Wanneer je de slides volgt met tekst, heb je zelfs de neiging om je achter de slides te verschuilen. Zet er daarom alleen informatie op die je niet kunt vertellen. Denk ook goed na over je outfit. Zorg dat deze aansluit bij het merk en/of bedrijf en hetgeen wat je uit wil stralen. Let er ook op dat je opvalt ten opzichte van de achtergrond.

Straal energie en warmte uit

Maak contact met je publiek en straal energie en warmte uit. Zo houd je de aandacht vast. Een lach werkt perfect om de verbinding aan te gaan.

Ten slotte: blij oefenen en vraag feedback van collega's. Zorg dat je je het onderwerp eigen maakt en er met passie over kunt vertellen!