

Van:

griffie@etten-leur.nl

Onderwerp:

RE: 3 succesvolle manieren om je presentatie te starten

Onderwerp: 3 succesvolle manieren om je presentatie te starten



Drie succesvolle manieren om je presentatie te starten

Het meest spannende en misschien ook meest moeilijke onderdeel van een presentatie is de opening. Je hoort de stilte, ziet alle ogen die op jou gericht zijn en voelt de spanning. Het is dan ook verleidelijk om de lat voor jezelf niet al te hoog te leggen aan het begin van je betoog. Eerst maar eens even rustig in je verhaal komen. Helaas kun je dat als spreker

niet veroorloven. Als je geen vliegende start maakt met je betoog is de kans groot dat mensen al zijn afgehaakt wanneer je, inmiddels ontspannen en op dreef, bij jouw belangrijkste boodschap komt. Hieronder lees je drie tips voor een vliegende start van jouw presentatie.

1. Captatio Benevolentiae

De eerste taak van iedere spreker is om de welwillende aandacht van zijn publiek te krijgen. In de klassieke retorica wordt dit beschreven als de 'captatio benevolentiae'. In essentie komt het er op neer dat je op een positieve manier de aandacht van je publiek moet zien te winnen. Het feit dat iedereen op een stoel zit, zijn mond houdt en jouw richting op kijkt wil namelijk nog niet zeggen dat ze ook daadwerkelijk naar je luisteren. Denk maar eens aan al die keren dat jij zelf in een zaal zit waar presentaties worden gegeven. Ben jij daar altijd met je volle aandacht bij? Kortom, aan jou als spreker de taak om je publiek bij de les te krijgen!

De eerste succesvolle manier om dat te doen is door je publiek een vraag te stellen. Door een goede vraag te stellen maak je je publiek direct nieuwsgierig. Tegelijkertijd betrek je je publiek bij je betoog in plaats van dat je vanaf de start begint te zenden. Wel is het belangrijk dat je een pakkende, relevante of verrassende vraag stelt en dat het een vraag is die verband houdt met de centrale boodschap die je gaat vertellen. Als je de strategie van het stellen van een vraag wil gaan inzetten is het dus belangrijk dat je heel goed nadenkt over wat de beste vraag is die aan de ene kant de aandacht trekt en tegelijkertijd de ideale kapstok is voor jouw verhaal.

Lees verder



Ga de diepte in met onze tweedaagse training: 'Overtuigend Presenteren'

Moet jij wel eens tijdens een vergadering of bij een zakelijke relatie een presentatie geven? En heb je het gevoel dat dit je niet goed genoeg afgaat vanwege zenuwen of moeite om je boodschap helder en overtuigend te presenteren? En dat terwijl je in principe voldoende kennis en ervaring in huis hebt om deze presentatie te kunnen geven? Dan is deze training Overtuigend Presenteren absoluut iets voor jou!

In deze tweedaagse training Overtuigend Presenteren leer je stap voor stap om met zelfvertrouwen en een aantrekkelijk en helder verhaal voor een groep te spreken, op een manier die bij jou past. Wat bij jou past ontdek je onderweg.

De doelen van deze training:

- Bewustwording van houding en stem
- Spanning omzetten in ontspanning
- Een presentatie goed opbouwen; hoe geef je de inhoud vorm?
- Het blijven boeien van je publiek door slimme technieken
- Het goed beantwoorden van kritische vragen
- Hoe powerpoint iets toe kan voegen aan je verhaal (en hoe niet)

Onze trainingen worden verzorgd door ervaren trainers die enthousiast zijn over hun vak. De groepen bestaan uit vier tot acht deelnemers zodat er voldoende

ruimte is voor persoonlijke feedback.

Meer informatie



Zet je eigen koers uit en kies welke van onze trainingen bij jou past.

Goed spreken en goede gesprekken brengen je vooruit. Daarom trainen wij al meer dan 25 jaar professionals om beter te spreken en organisaties om beter met elkaar in gesprek te gaan.

In al onze trainingen leren wij je om (nog), duidelijker en overtuigender te spreken. En dat op de manier die het beste bij jou past. Iedere spreker is uniek en wij helpen je om datgene waar je al goed in bent verder uit te vergroten en je verder te ontwikkelen op die gebieden waar dat nodig is.

Bewust hebben wij ervoor gekozen om alleen trainingen te verzorgen op het gebied van presenteren, argumenteren, vergaderen en overtuigen. Daar ligt onze passie en daar zijn wij de allerbeste in!

Binnenkort starten de volgende trainingen:

Bewust Beïnvloeden

De eerstvolgende training start op 12 februari

Debatteren voor Professionals

De eerstvolgende training start op 12

maart

Succesvolle Dagvoorzitter

De eerstvolgende training start op 6 maart

Overtuigend Presenteren

De eerstvolgende training start op 17 maart

Professioneel Pitchen

De eerstvolgende training start op 3 april

Overzicht trainingen



Vragen?

Neem gerust contact met ons op.
Hopelijk tot snel!

E info@debatinstituut.nl

T 035 - 625 20 50



[Neem contact op voor een gratis
adviesgesprek](#)

[Aanmelden](#) | [Afmelden](#) | [Website](#)