

## Presenteren met overtuiging

Zie je op tegen die ene presentatie voor het managementteam? Ben je veel te lang bezig om je verhaal aan het projectteam kloppend te maken? Vind je je verhaal niet spannend genoeg? Of krijg je al een knoop in je maag bij de gedachte aan het komende symposium? Niet nodig! De sleutel tot overtuigend presenteren is presenteren met vertrouwen en weten hoe je je publiek kunt prikkelen. Hoe je dat doet leer je in onze tweedaagse training *Presenteren met overtuiging*. Gezonde spanning maakt je scherp en helpt je om met aandacht een overtuigende presentatie neer te zetten. Maar als je te veel spanning ervaart lukt het niet de presentatie neer te zetten die je voor ogen hebt. In de training gaan we daarom kijken wie je bent en wat je belemmert om met vertrouwen voor een publiek te staan. We onderzoeken waar je spanning vandaan komt en hoe je er mee om kunt gaan. Een voorwaarde voor presenteren met overtuiging is contact maken met je publiek. Dat kan alleen als je authentiek overkomt; als je jezelf bent. In de training leer je je kwaliteiten en sterke eigenschappen in te zetten voor een overtuigende presentatie en geven we je de tools om de aandacht van je publiek niet alleen te prikkelen, maar ook vast te houden. Tot slot is het belangrijk te weten wat je wilt vertellen: de inhoud. Wanneer je gaat nadenken over wat je wilt bereiken bij het publiek, leer je je verhaal beter op te bouwen en beter te structureren. Zo maakt jouw presentatie de meeste indruk. Veel mensen denken dat presenteren niet voor iedereen is weggelegd. Wij geloven dat iedereen kan leren presenteren met overtuiging!

## Onderwerpen

Tijdens de training komen onder andere onderstaande onderwerpen aan bod:

- **Een presentatie voorbereiden:** Waar moet je rekening mee houden bij het voorbereiden van je presentatie?
- **Boeiend spreken:** Hoe prikkel je je publiek, wat is een sprankelende opening en een afsluiting die blijft?
- **Spanning voor en tijdens het presenteren:** Je leert wat de oorzaak van spanning is en in welke mate spanning je kan helpen of tegenwerken. Inzicht in de mate van spanning die je ervaart en waar die spanning vandaan komt.
- **Spanning omzetten in positieve energie:** Hoe zorg je ervoor dat spanning je niet in de weg zit? Je krijgt tools en technieken om zowel fysieke als mentale spanningsverschijnselen om te zetten in positieve energie.
- **Communicatie:** Hoe communiceren we en wat kunnen we hiervan leren voor het geven van



2 dagen

€ 1250,-excl BTW

### Startgarantie

Tue 15 en Tue 29 Sep

Inschrijven

Thu 25 Jun

Inschrijven

### Trainingsdata

Mon 20 Jul en Mon 3 Aug

Inschrijven

[Meer actuele data](#)

presentaties?

- **Verbale, nonverbale en paralinguale communicatie:** Wat zeg je letterlijk, wat doe je met je lichaam en hoe klinkt je stem? Hoe kom je over als presentator? En wat voor invloed heeft dit op het effect van je presentaties?
- **Doel, structuur en opzet:** Hoe bepaal je het doel van je presentatie, wat voor soort doelen kun je nastreven, hoe kom je tot de inhoud van je presentatie en in welke vorm moet je dit gieten?
- **Aandacht krijgen en vasthouden:** Waarmee krijg je de aandacht van je publiek en wat kun je doen om die aandacht ook vast te houden?
- **Gebruik van hulpmiddelen:** Welke hulpmiddelen kies je en hoe ondersteunen die jouw presentatie? Hoe zorg je ervoor dat alles soepel verloopt?

Hou er rekening mee dat je ongeveer drie uur tijd besteedt aan de voorbereiding van een mini-presentatie, die je verzorgt tijdens de tweede trainingsdag.

## Resultaten

- Je staat met zelfvertrouwen en plezier te presenteren
- Je weet hoe je het doel van je presentatie vaststelt en weet dat doel te bereiken
- Je weet hoe je de inhoud van je presentatie opbouwt en vormgeeft

- Je weet de aandacht van je publiek te trekken & vast te houden
- Je weet je publiek te prikkelen

## Doelgroep

Deze training is bij uitstek geschikt voor deelnemers die (voor hun werk) in het openbaar moeten spreken, hun presentatietechnieken willen verbeteren en zelfverzekerd voor de groep willen staan. **Waar wil jij aandacht aan besteden binnen het thema presenteren?**

## Lesmethodiek

In de training wisselen we af tussen concreet ervaren, experimenteren met gedrag en technieken, reflecteren en theorie verkennen. Hiermee sluit het trainingsprogramma goed aan op alle type deelnemers. Er zit veel actie in de training, zodat je daadwerkelijk ervaart wat het effect is van nieuw gedrag. Dit maakt de herkenning van succes mogelijk. Daarnaast benadrukken we dat iedereen verantwoordelijk is voor zijn of haar eigen groeiproces en hier het eigenaarschap over moet nemen. In onze training nodigen wij je uit om continue te reflecteren en verbanden te leggen met de praktijk. Ons streven is het inzicht te vergroten en je z&#246;f de vertaalslag te laten maken. Dit zal de kans op werkelijke gedragsverandering vergroten.

## Maatwerk

De onderwerpen geven je een goede indicatie van hoe de training eruit zal komen te zien. Toch kan de inhoud iets verschillen per training, afhankelijk van de voorkennis, praktijkervaring en leerdoelen van de deelnemers. In individuele intakegesprekken voorafgaand aan de training worden de leerdoelen van de deelnemers ge&#228;nventariseerd. Op basis daarvan wordt het definitieve programma van de training bepaald.

## Lesvorm

Klassikaal

## Referenties

M. van Lammeren - Eneco Consumenten B.V. Een positieve indruk waar ik na het volgen van de training zelf mee aan de slag kan in de praktijk. Beoordeling: 8.2

[Meer referenties...](#)

