

# Presentatietechnieken

Met een mooi verhaal ben je er nog niet. Wie een presentatie verzorgt, houdt in zekere zin een voorstelling. Je vraagt aandacht, dan moet je die aandacht ook verdienen. Presentatietechnieken kun je leren. We geven je enkele tips.

## Een goede voorbereiding

En doodoener, maar daarom ook zo waar: 90% van een succesvolle presentatie wordt bepaald door de voorbereiding. Begin er daarom op tijd aan zodat je in alle rust enkele keren kan oefenen. Het geeft je vooral de tijd om wat langer na te denken over bepaalde items en leuke voorbeelden, filmpjes of illustraties te zoeken.

Bereid je presentatie voor met de 5 W's:

- **Wat** is mijn doel?
  - Inhoudelijk  
Wat moeten de mensen onthouden? Als ze buitenkomen en iemand zou vragen: waarover ging het?, dan moeten ze kunnen zeggen ...  
Omschrijf dus in 2 zinnen je kernboodschap.
  - Doelstelling  
Wat is jou doelstelling? Het publiek informeren of ze overtuigen? Wil je dat ze achteraf in actie schieten of eerder de info onthouden?  
Ook jouw doel moet je scherp maken.  
Alles wat je zal doen of zeggen staat in het teken van deze boodschappen.
- **Wie** is mijn publiek  
Verzamel zoveel mogelijk info over je publiek.
  - Taal, aantal, leeftijd, niveau, functie. En wat is hun onderlinge relatie?
  - Waarom zijn ze daar? Zijn er belangrijke recente gebeurtenissen?
  - Hun realiteit; wat is hun betrokkenheid bij het onderwerp en in hoeverre zijn ze ermee vertrouwd?
  - Zijn er bepaalde vooroordelen? Welke weerstanden zouden er kunnen ontstaan?

En sta ook even stil bij jezelf:

- Wat is je kennis over het onderwerp?
- Hoe groot is je geloofwaardigheid

Member of the Cameleon Group

Cameleon creëerde deze inhoud met veel passie. Deel gerust met onze groeten!

- Wat is je relatie tot de doelgroep?
- Waarvoor ben je bang?

#### • Wanneer?

Informeer je over het programma van de dag, op welk tijdstip kom jij aan bod en hoeveel tijd heb je ter beschikking?

#### • Waar?

Welke ruimte en infrastructuur heb je ter beschikking en hoe is het gesteld met de verlichting en akoestiek? Of even out of the box: hoe kan ik de voor- of nadelen van de ruimte gebruiken als een instrument in mijn presentatie?

## Een duidelijke structuur

Een presentatie bestaat uit de klassieke 3 delen: de intro, het midden en het slot.

### De Intro

Je kan maar één keer een goede eerste indruk maken. Besteed dus voldoende zorg aan dit gedeelte.

- Zet vooraf alles klaar en test het materiaal. Maak jezelf vertrouwd met de zaal.
- Ontspan je, neem een open houding aan en maak oogcontact met je publiek.
- Start met een ijsbreker of iets wat de interesse opwekt. Vb. vertel een leuke anekdote, toon een markant beeld of cijfer, stel een vraag, gebruik een citaat maar kies iets dat aansluit bij de groep.
- Geef kadering bij de presentatie: waarover gaat het juist, wat heeft de toehoorder daaraan en welke structuur kunnen ze verwachten.
- Maak afspraken i.v.m. de hoe, bijvoorbeeld het stellen en beantwoorden van vragen.

### Het midden

- Less is more. Hou de zaken simpel, focus je op de kern en overlaad je presentie niet met zaken die geen toegevoegde waarde hebben.
- Breng een goede structuur in de punten die je wil overbrengen. Verzorg de layout en zorg dat de tekst goed leesbaar is.
- Bepaal duidelijk je standpunt, de sleutelementen, voorbeelden en argumenten.
- Bepaal het verloop en de rode draad van je verhaal.
- Bepaal duidelijke overgangen en benoem ze ook.  
*"Zonet had ik het over ..., nu zal ik het hebben over ....., straks ...."*

Member of the Cameleon Group

Cameleon creëerde deze inhoud met veel passie. Deel gerust met onze groeten!

- Betrek je publiek door hen aan te kijken, vragen te stellen en hen uit te dagen. In een klein gezelschap kun je één of twee personen laten antwoorden. Is je publiek groot en wat onoverzichtelijk, dan geef je zélf het antwoord. Je vraag is dan een retorische. Het effect is dat je de toehoorders aanzet tot nadenken.
- Hou je doel altijd in je achterhoofd.

### Het slot

Zorg voor een kort, krachtig en helder einde. Herhaal nog even wat het doel van de presentatie was en vat de sleutelideeën kort samen. Lanceer geen nieuwe ideeën meer want gedaan is gedaan.

Bedankt tot slot het publiek.

## De doorkliktechniek

Hierboven zeiden we al: start met een aandachtstrekker. De doorkliktechniek kan je hierbij helpen. Het is ook een beproefde techniek wanneer je onvoorbereid naar voor wordt geroepen voor een presentatie, het kost je maar een tiental seconden.

- Denk aan het beginpunt, dat waar de presentatie over begint.  
Voor dit voorbeeld houden we het even heel algemeen: een vakantie.  
Dan klik je door, net zoals je met een muis op een item klikt en er een menu uitrolt. Voor het voorbeeld van de vakantie kan dat uitmonden in:
  - Belgische kust vorig jaar
  - Griekenlandreis met gezin
  - Scoutskamp toen je jong was
  - Romantisch weekend in de Loirestreek
- Vervolgens pak je een van die keuzes en je 'klikt weer door', bv: onder Griekenlandreis komt er dan de menulijst
  - Bezoek aan Acropolis
  - Broeierige hitte in de stad
  - Tweedaagse naar het strand
  - Vlucht met vertraging en verlies van 1 koffer
- Zo blijf je doorklikken tot er iets héél concreet en beeldend verschijnt en met dat beeld start je.  
"Eén onderbroek had ons Emma mee. En dan moet je in de soeks, of hoe het daar ook mag heten, op zoek gaan naar ondergoed op je eerste vakantiedag. Echt niet prettig, maar zo is onze Griekenlandreis gestart. Er was namelijk een fout gebeurd bij de bagage ...".

Member of the Cameleon Group

Cameleon creëerde deze inhoud met veel passie. Deel gerust met onze groeten!

Zo start je concreet, beeldend, iets waar mensen willen naar luisteren. Goed begonnen is half gewonnen.

## Start nooit zo ...

Ze zijn niet te tellen, de sprekers die als eerste zin een negatieve boodschap brengen. Niet doen!

- 🚫 Ik heb me niet voorbereid, ik dacht: ik zal het daar wel zien.
- 🚫 Normaal gezien staat hier mijn collega, maar die kan niet.
- 🚫 Ik heb nog niet de meest recente gegevens, maar ...
- 🚫 Ik wilde eerst deze presentatie niet doen, maar ...
- 🚫 Ik weet niet wat ik nog kan bijdragen na zo een spreker als daarnet.
- 🚫 Ik zal het kort houden, want ik ben hier niet zo goed in.
- 🚫 ...

De keuze om zo te starten is vaak ingegeven omdat men denkt dat het iets oplevert (erkenning bij het publiek, verwachtingsmanagement, ...). Het levert wel degelijk iets op, namelijk maar *nét* dat wat je niet wil!

## Het publiek betrekken

We hebben hierboven al aangehaald dat het belangrijk is om het publiek te betrekken. Dit kan je doen op verschillende manieren:

- 🚫 Concentreer je op je publiek. Het is het centrum in het proces. Zet je in de plaats van je publiek, win hun vertrouwen en vraag je voortdurend af, wat heeft de toehoorder daaraan.
- 🚫 Pas je aan aan het ritme van het publiek. Observeer je publiek en wees aandachtig voor non-verbale signalen. Doseer je hoeveelheid informatie en geef je publiek de kans om dit te verwerken.
- 🚫 Verhoog de interactie met je publiek. Stel vragen of vraag om hun mening, herformuleer feiten of gevoelens en luister actief.
- 🚫 Maak gebruik van hulpmiddelen. Ze houden de aandacht vast en zorgen voor afwisseling en verandering van ritme. Ze moeten uiteraard aangepast aan de doelstelling en zijn geen doel op zich.

Member of the Cameleon Group

# Omgaan met vragen

Tijdens je intro heb je afspraken gemaakt i.v.m. het stellen en beantwoorden van vragen. Vragen komen vaak spontaan. Sorteert en beslis snel of je de vraag onmiddellijk wil beantwoorden of parkeren voor later.

Bij grote groepen organiseer je best een aparte vragenronde. Is het een bange groep, stel dan vooraf een bondgenoot aan die de eerste vraag stelt.

Hoe beantwoord je de vraag?

- ⑥ Luister zeer aandacht naar de vraag;
- ⑥ Herhaal ze of vat ze samen en check of je het goed begrepen hebt
- ⑥ Bedank de vraagsteller (goed gedrag horen we te belonen)
- ⑥ Bedenk voor jezelf: betreft het een vraag naar een opinie of exact feit?
- ⑥ Geef je antwoord
- ⑥ Controleer of het afdoend is voor de vraagsteller

# Algemene uitvoering

Woordkeuze, stem en lichaamstaal bepalen voor een groot deel het succes van je presentatie.

- ⑥ Woordkeuze
  - ⑥ Concrete feiten en cijfers
  - ⑥ Spreektaal
  - ⑥ Tegenwoordige tijd
  - ⑥ Geen twijfeltaal en minimaliseringen
- ⑥ Stem
  - ⑥ Stemvolume
  - ⑥ Uitspraak en articulatie
  - ⑥ Intonatie
  - ⑥ Tempo
- ⑥ Lichaamstaal
  - ⑥ Gebaren ondersteunen de woorden
  - ⑥ Oogcontact op sleutelmomenten en goed verdeeld
  - ⑥ Mimiek
  - ⑥ Gebruik de ruimte, kleef niet op je plekje tijdens de hele presentatie

Member of the Cameleon Group

# Maak je presentatie op maat

Hoe meer je praat voor en vanuit je doelgroep, hoe sterker je presentatie zal geapprecieerd worden.

- Vakjargon: gebruik het jargon van je toehoorders. Of minstens: niet jouw jargon!
- Maak cijfers of grootheden bevattelijk. 100 meter wordt 'de lengte van een klein voetbalveld'; 80.000 klanten wordt de totale bewoners van een grote provinciestad als Aalst.  
Of nog beter: op maat van het publiek: is het uit de provincie Limburg, dan wordt Aalst liever Genk. Zijn het geen voetbalsupporters maar ... , je begrijpt waar dit naartoe gaat.
- WHIDA = Wat Heb Ik Daar Aan is een vraag die een toehoorder zich stelt. Dus hierin meedenken en ze leiden tot Daar Heb Ik Wat Aan (DHIWA) zal je eeuwige dankbaarheid opleveren.

## Andere vormen van presenteren

### Pecha-Kucha

Pecha Kucha is een korte en krachtige vorm van presenteren die is komen overwaaien uit de wereld van de architectuur in Tokio en ook bij ons een sterke opmars maakt.

20 beelden, 20 seconden per beeld, automatisch ingesteld zodat de slides zelf veranderen; dat is ruwweg het concept van Pecha Kucha.

Omdat je als spreker in totaal slechts 6 minuten en 40 seconden krijgt (20 x 20 seconden), word je gedwongen om creatief uit de hoek te komen en vooral snel to the point te komen. Ideaal in dit zaptijdperk.

De grootste sterkte van Pecha Kucha zit in de impact. Als ze goed is opgebouwd, hangt je publiek een zestal minuten aan je lippen en blijft je boodschap nog lang nazinderen.

- Je slides: de focus ligt op wat je vertelt, de slides zijn slechts illustratief. Probeer daarom zo weinig mogelijk tekst op je slides te zetten, maar zoek naar de juiste beelden om je verhaal te ondersteunen.
- Je uitleg: beter te weinig dan teveel. Als je teveel wilt vertellen op 20 seconden riskeer je over je tijd te gaan, wat erg lastig is om weer in te halen. Kies dus zorgvuldig je woorden en oefenen, oefenen en nog eens oefenen!

Member of the Cameleon Group

Cameleon creëerde deze inhoud met veel passie. Deel gerust met onze groeten!

- Je houding: charisma. Een Pecha Kucha is meer 'performance' dan een klassieke presentatie. Geloof in jezelf en je verhaal. Verkoop je boodschap met grapjes, anekdotes en metaforen.

Vooraf in studentenmiddens én in technische omgevingen wordt dit toegepast. De eerste groep omdat het aansluit bij die cultuur, de tweede groep omdat de format hen verplicht om niet hun de klassieke valkuilen te trappen (te gedetailleerd, te langdradig).

## Ted Talks - TED Presentaties

TED presentaties zijn inspirerend, vernieuwend, leerzaam en vaak uitermate fascinerend om te volgen. TED staat voor „Technology, Entertainment, Design“. Het doel is het verspreiden van goede ideeën („Ideas Worth Spreading“).

Sprekers worden uitgenodigd om in maximaal 18 minuten "de presentatie van hun leven" te geven over hun gebied van expertise, over een bepaald project, of iets waarvan zij vinden dat het een idee is dat verspreid moet worden.

De inhoud van de lezingen bevat geen zware theoretische kost, maar wordt zo toegankelijk mogelijk gemaakt. Het zijn sprankelende en inspirerende betogen.

Een TED-Talk is dus geen gewone presentatie. Als je niet bekend bent met TED is het goed om eerst een aantal TED-Talks te bekijken op TED.com.

De negen regels van een TED-presentatie:

- Blijf jezelf: wees open, authentiek en stel jezelf soms zelfs kwetsbaar op.
- Durf je meesterschap te tonen: als je op een enthousiaste, gepassioneerde, betekenisvolle verbinding hebt met je onderwerp, dan is de kans heel groot dat je jouw luisteraars zal overtuigen en inspireren.
- Foto's zijn belangrijker dan tekst. Maak gebruik van foto's, animaties en beperkte hoeveelheden tekst, maar nooit een dia met opsommingstekens. We hebben namelijk veel meer kans om een idee te herinneren als er een foto aan toegevoegd wordt.
- Gebruik humor. Humor vermindert weerstand, waardoor het publiek meer ontvankelijk is voor je boodschap. Het maakt je ook sympathieker. Je hoeft geen grap te vertellen om mensen te doen lachen. Je publiek houdt ook van humoristische anekdotes. Neem jezelf en je onderwerp niet te serieus.
- Houd je aan de 18-minuten-regel.
- Leer je publiek iets nieuws. Een onbekend, ongebruikelijk, onverwacht element in een presentatie schudt het publiek wakker en geeft hen een nieuwe manier van kijken naar de wereld.

Member of the Cameleon Group

Cameleon creëerde deze inhoud met veel passie. Deel gerust met onze groeten!

- 🕒 **Lever adembenemende momenten.** Dit zijn momenten in een presentatie die een sterke emotionele reactie, zoals vreugde, angst, schrik of verbazing ontlokken. Je krijgt de volle aandacht van je luisteraars en ze vergeten dit nooit, het blijft plakken.
- 🕒 **Oefenen, oefenen, oefenen** zodat jij jouw presentatie zo comfortabel kunt brengen zoals een gewoon gesprek met een goede vriend.
- 🕒 **Vertel drie verhalen.** Je gaat verhalen vertellen om de harten en de geesten van je luisteraars te winnen. Het helpt je om verbinding te krijgen met je publiek. Hierdoor zal het publiek het ook gemakkelijker eens zijn met je standpunt. Verhalen verbinden ons.

Member of the Cameleon Group



Cameleon creëerde deze inhoud met veel passie. Deel gerust met onze groeten!

# Visie Presentatietechnieken

Zoals in alle onderwerpen en technieken hebben we ook hier dezelfde visie: de verantwoordelijkheid en het ownership ligt bij jou als spreker. Deed je alles om het tot een goede presentatie te maken? Dan zal het resultaat wel volgen.

Wat dat resultaat hoort te zijn, dat is jouw doel. Je kan alleen doelgericht zijn als je weet wat je wil bereiken na de presentatie. Die info staat ietwat verloren in de olijsting van technieken, maar hier gaat het wel om de knikkers! Stel al de technieken in functie van dat doel.

Member of the Cameleon Group



Cameleon creëerde deze inhoud met veel passie. Deel gerust met onze groeten!

# Visie Presentatietechnieken

Member of the Cameleon Group

**cameleon**<sup>®</sup>  
Business Training

+32 2 266 89 99 - +32 2 268 62 66 - info@cameleontraining.be

[www.cameleontraining.be](http://www.cameleontraining.be)    

