

# Presentatie over presenteren

Ben Rovers

# Gesignaleerde tekortkomingen bij presentaties

- T.a.v. de inhoud
- T.a.v. de presentatie

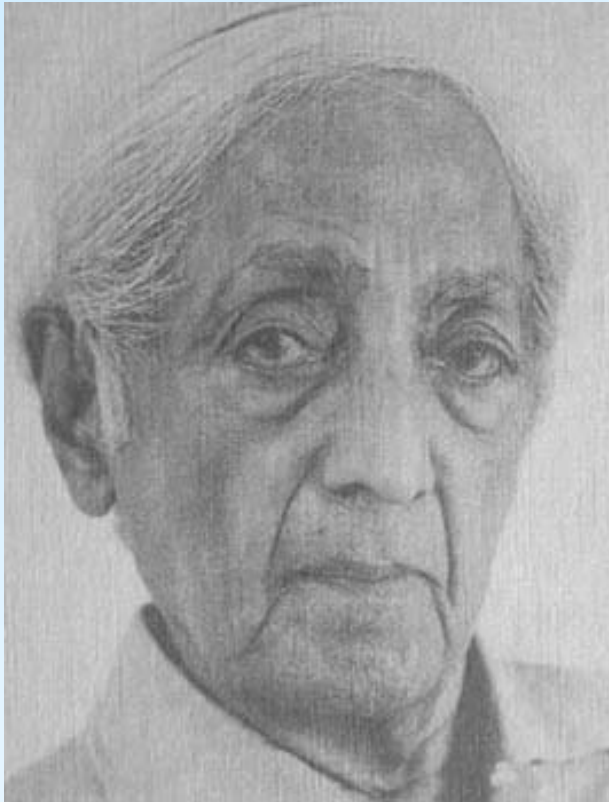
# Twee vormen van leren

- Cognitief (verstandelijk) leren
- Leren op grond van ervaring

# 4 emotionele blokkades die u van een goede presentatie afhouden (de 4 B's)

- Bang (de faalangstige analist)
- Boos (de miskende analist)
- Blij (de overfanatieke analist)
- Bedroefd (de teleurgestelde analist)

“Bewustwording = handelen”



J. Krishnamurti  
(1895 - 1986)

# De inhoud van een presentatie:

## Technische tip

Stel en beantwoord deze vraag:

Welke vraag/vragen wil mijn publiek  
beantwoord zien?

# Het presenteren zelf:

## Technische tip

Zorg dat je **C**ontact maakt (kunt maken)  
met je publiek

# Oorzaken van gebrekkig contact tussen spreker en publiek

- Publiek is in begin niet gefocust
- Fysieke belemmeringen
- Blokkade(s) bij spreker
- Publiek wordt overdadig geprikkeld

# Hoe contact te krijgen en te houden met je publiek?

- Vooraf: fysieke belemmeringen wegnemen
- Bij begin: eerst de neuzen 1 kant op
- Tijdens presentatie: zelf in beeld blijven en aandacht naar het publiek richten
- Geef het publiek een rol in je presentatie

**Bedankt voor uw aandacht!**

# Presentatie over presenteren

Ben Rovers

# Gesignaleerde tekortkomingen bij presentaties

- T.a.v. de inhoud
- T.a.v. de presentatie

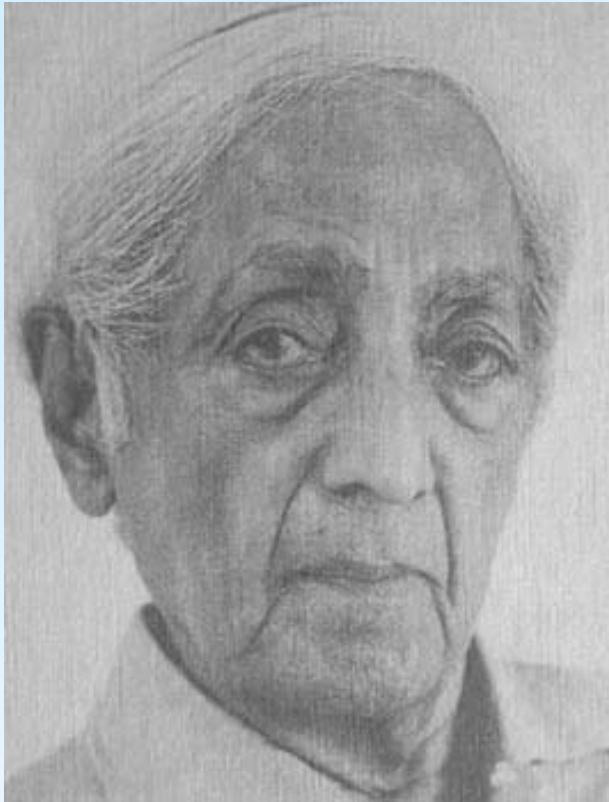
# Twee vormen van leren

- Cognitief (verstandelijk) leren
- Leren op grond van ervaring

# 4 emotionele blokkades die u van een goede presentatie afhouden (de 4 B's)

- Bang (de faalangstige analist)
- Boos (de miskende analist)
- Blij (de overfanatieke analist)
- Bedroefd (de teleurgestelde analist)

“Bewustwording = handelen”



J. Krishnamurti  
(1895 - 1986)

# De inhoud van een presentatie:

## Technische tip

Stel en beantwoord deze vraag:

Welke vraag/vragen wil mijn publiek  
beantwoord zien?

# Het presenteren zelf:

## Technische tip

Zorg dat je **C**ontact maakt (kunt maken)  
met je publiek

# Oorzaken van gebrekkig contact tussen spreker en publiek

- Publiek is in begin niet gefocust
- Fysieke belemmeringen
- Blokkade(s) bij spreker
- Publiek wordt overdadig geprikkeld

# Hoe contact te krijgen en te houden met je publiek?

- Vooraf: fysieke belemmeringen wegnemen
- Bij begin: eerst de neuzen 1 kant op
- Tijdens presentatie: zelf in beeld blijven en aandacht naar het publiek richten
- Geef het publiek een rol in je presentatie

**Bedankt voor uw aandacht!**

---

B T **V** O