

---

# Help! Die Ego-Tripper is niet om aan te horen!

- > Do's & Don'ts
- > 4 tips om te presenteren met impact



Voor iedereen die wel eens een presentatie geeft.

Niets is zo vervelend als het luisteren naar een langdradige presentatie waarbij je denkt *“Dit is niet om aan te horen!”* Andersom geldt ook, *“Hoe maak jij zelf een presentatie interessant voor jouw publiek?”* En omdat het best lastig is, vreet je je op van de zenuwen.

Wij vroegen 200 professionals naar hun ervaringen. De do's en don'ts vind je in deze white paper.

---

## Een eerste indruk maak je maar één keer

Waarom hing iedereen aan de lippen van Steve Jobs, maar zijn de presentaties van Tim Cook veel minder interessant? Hoe komt het dat er na een beursbezoek slechts een paar stands blijven hangen, maar het overgrote deel niet?

Je kunt maar een keer een verpletterende eerste indruk maken met een inspirerende speech voor een projectteam, een groep studenten, of op een potentiële klant op de beurs waar je een nieuw product onder de aandacht wilt brengen. Het heeft allemaal te maken met een effectieve, geloofwaardige en krachtige presentatie.

## Open deur of met je neus op de feiten?

Wij vroegen 200 professionals (40 respondenten) naar hun ervaringen. *Wat stoort?* en *Wat hoort?* als het gaat om presenteren. Het gaat er niet alleen om wat je vertelt, maar hoe je het vertelt. 80% van een succesvolle presentatie bestaat uit de aansluiting met je toehoorder.

Of je nu op een beursstand of voor een volle zaal staat. Wij delen de resultaten van onze steekproef met iedereen die wel eens voor een groep spreekt. Soms zijn de resultaten een open deur, maar voor iedere professional is het goed om eens met de neus op de feiten te worden gedrukt.

# Don'ts

De stijl van presenteren waarbij je toehoorders zo snel mogelijk willen wegrennen.

Wij hebben de professionals zoveel mogelijk gevraagd naar hun ervaringen. We hebben gepoogd om dat zoveel mogelijk vanuit een positieve invalshoek te doen. Toch hebben we ook de (open-)vraag gesteld; Waar ergert u zich het meest aan? Wanneer haakt u af?

De antwoorden waren niet direct verrassend. Opvallend was dat bovengemiddeld veel commentaar wordt geleverd op vorm en minder op inhoud. Wij konden daar drie stereotypes onderscheiden:



## De Ego-Tripper

In Nederland is het niet gebruikelijk om je hoofd boven het maaiveld uit te steken. Toch schijnt het volgens onze professionals vaak voor te komen dat iemand die een lezing geeft zichzelf breedspakig introduceert.

Een zelfingenomen houding kan je publiek letterlijk wegjagen. Overigens kan iemand die zich te terughouden opstelt of zelfs zijn eigen verhaal ontkracht hetzelfde effect sorteren.

## De Voorlezer

Het voorlezen van volgepropte dia's die men zelf kan nalezen is ook niet bevorderlijk om de aandacht van het publiek vast te houden.

Opdreunen, stopwoorden, voorlezen, het overmatig gebruik van jargon lijken erop te wijzen dat er geen passie is waardoor een connectie met de toehoorders niet gemaakt kan worden.

## De Verstrooide Professor

Inhoudelijk is er bewijs voor een krachtige boodschap, maar in de uitvoering gaat het verhaal alle kanten op.

Een presentatie zonder duidelijke structuur of steekhoudende argumenten zorgt ervoor dat luisteraars afhaken en de boodschap niet overkomt. Andersom geldt dat teveel herhaling hetzelfde effect heeft.

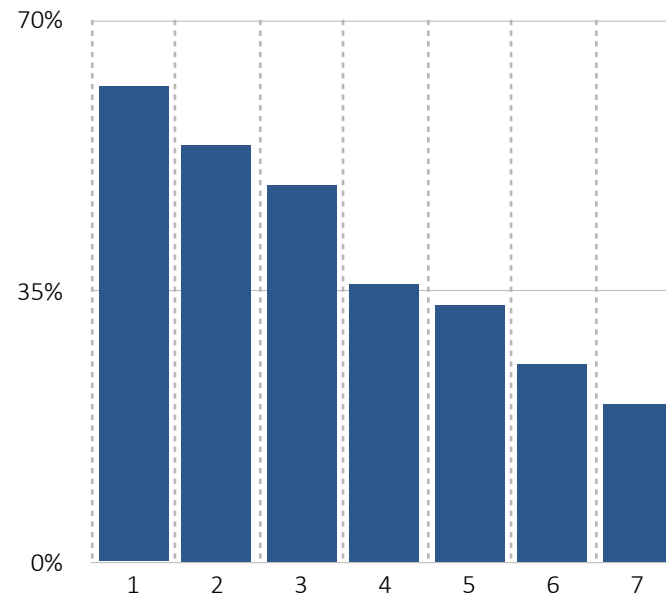
# Do's

## Authenticiteit en bevoegenheid versterken de boodschap

Ook al zijn we niet allemaal gezegend met het spreektalent van Obama. Om echt geboeid te blijven moet je natuurlijk een goed verhaal met een duidelijke boodschap hebben. Maar wat zijn de triggers om naar iemands verhaal te blijven luisteren? Waar moet een presentatie aan voldoen om echt geboeid te blijven luisteren?

## Top 7 waar een goede presentatie aan moet voldoen

Wij legden de respondenten een aantal mogelijkheden voor. Iedere respondent kon een top drie aanvinken. In volgorde van belangrijkheid (op basis van het percentage reacties) kunnen we de volgende top 7 van do's samenstellen.

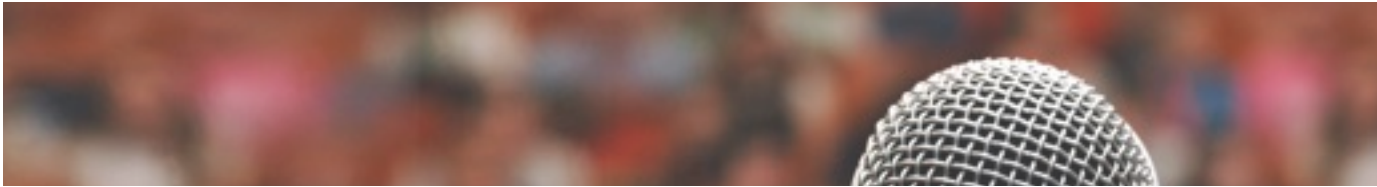


## Top 7

1. De presentatie moet zijn afgestemd op de **doelgroep**.
2. Er moet een duidelijke **structuur** in de presentatie zitten.
3. De spreker moet **welbespraakt** zijn en duidelijk spreken.
4. Het **doel** van de presentatie moet (vooraf) helder zijn.
5. Gebruik van **beeldmateriaal**/ media die het verhaal ondersteunen.
6. De **randvoorwaarden** moeten goed geregeld zijn (geluid, licht, temperatuur).
7. Een presentatie moet een **vrolijke** noot bevatten.

---

# 4 tips om te presenteren met impact



## Tip 1. Leef je in

Vind de gemeenschappelijke grond die je hebt met het publiek. Ga vooraf in gesprek, luister en bereid je voor. Weet wat er speelt, maak ze deelgenoot van het probleem en inspireer om samen de problemen te overwinnen.

## Tip 2. Formuleer een duidelijke boodschap

Bouw je verhaal goed op, met een begin, midden en eind. Neem de tijd in je voorbereiding om een duidelijke boodschap te formuleren. Met een duidelijke en eenduidige boodschap voorkom je dat mensen afdwalen of dat je verzandt in een eindeloze discussie.

## Tip 3. Visualiseer

Als mensen zien wat je zegt, zullen ze je begrijpen. Gebruik geen volgekalkte dia's, maar spreek met (bewegende) beelden om jouw concept te verduidelijken.

## Tip 4. Call to Action

Wees duidelijk in wat je wilt en geef je publiek handelingsperspectief. Zorg dat zij het verhaal ook kunnen dragen door jouw presentatie online beschikbaar te stellen. Maar zorg ook dat jijzelf bereikbaar bent voor vragen. Volg de afspraken die je maakt ook op.

---

## Output & Outcome

Een veel gehoorde vraag is hoe je kunt weten of een presentatie effectief is, of juist niet?

Kijk je naar conversiecijfers, grafieken en budgetten (output). Of is je doelstelling subjectiever? En wil je kennis, houding en gedrag beïnvloeden (outcome).

Afhankelijk van de doelstelling kun je beide monitoren. In de resultaten van de enquête is te zien dat presentatoren bewust op de behoeften van het publiek willen inspelen om hun boodschap effectief te kunnen overbrengen.

## Leren over impact

Bewust inspelen op de behoeften van het publiek, dat is waar respondenten meer over willen weten.

Het opbouwen van een relatie met publiek voorafgaand en na een presentatie. Maar ook het trainen van gesprekstechnieken, het oefenen van luistervaardigheden en het leveren van nazorg (beschikbaar zijn voor vragen) hebben een positieve invloed op de impact die je op je toehoorders kunt hebben.

## De Gouden Tip

Wij vroegen onze respondenten welk advies zij graag wilden meegeven aan iedereen die wel eens presenteert. Hier kwam een heel eenduidig beeld naar voren.

Presenteer alleen als je kunt staan voor hetgeen je presenteert. Wees jezelf en bereid je goed voor.

# Training presenteren met IMPACT



**MFN**  
advies.nl

Martijn Nahumury

+ 31 (0)6 47 318 304 | [martijn@mfnadvies.nl](mailto:martijn@mfnadvies.nl)

**MdW**  
advies.nl

Matthijs de Wit

+ 31 (0)6 26 950 363 | [matthijs@mdwadvies.nl](mailto:matthijs@mdwadvies.nl)

## Ervaringen van professionals verwerkt in onze training

MFN Advies en MdW Advies zijn binnen hun netwerk opzoek gegaan naar de ervaringen van professionals als het gaat om het beleven en geven van presentaties. Uit de praktijk blijkt dat veel presentaties beter kunnen.

## Drie bouwstenen

Op basis van hun ervaring en de resultaten uit dit onderzoek ontwikkelde zij samen de training Presenteren met IMPACT. Deze training bestaat uit drie bouwstenen: een theoretisch fundament, een praktijkdeel en een real life case inclusief persoonlijke coaching.

## Onderzoek & Enquête

Wij hielden een steekproef onder 200 personen in ons netwerk. De resultaten uit dit onderzoek zijn gebaseerd op 40 volledig ingevulde enquête formulieren.

Wij willen iedereen bedanken voor het delen van zijn of haar ervaringen.

Wil jij meer weten over deze training op maat? Neem dan contact met ons op.