

# Presentatievaardigheden

De training Presentatievaardigheden is bestemd voor medewerkers die regelmatig zichzelf en producten en diensten voor interne en externe doelgroepen en relaties mogen presenteren. Deze intensieve training met een kleine groep vraagt veel motivatie en voorwerk van de deelnemers. De vragen 'Hoe presenteer ik mezelf, de organisatie, onze diensten en producten zo optimaal mogelijk?' en 'Hoe maak ik zo goed mogelijk rapport (contact) met mijn doelgroep?' staan in deze training centraal.

## Programma

De training duurt twee dagen van 09.00 tot 16.30 uur en kan worden afgerond met een try-out in een echte praktijksituatie, om de transfer zo optimaal mogelijk te laten zijn.

## Onderdelen training

- Communicatie algemeen – de basis voor de training en communicatie met klanten
- Feedbackregels in relatie tot de blinde vlekken van mensen
- Leercyclus – van Onbewust Onbekwaam naar Onbewust Bekwaam
- Presentatietechnieken – theorie over het interactief presenteren
- Overtuigend spreken, retorische technieken
- Omgaan met sprekersangst en reageren op vragen en bezwaren
- RET-theorie voor een positieve mindset voor en tijdens de presentatie
- Gebruik van ondersteunende middelen zoals flip-over, laptop, video, ...
- Didactiek, leerstijlen van het luisterend publiek  
Theorie wisselt zich af met presentaties; de deelnemers worden opgenomen met de camera, zien zichzelf terug op tv en worden voorzien van feedback.
- Groepsdynamica en het observeren en inspringen op de lichaamstaal van toehoorders.

## Werkvormen

- Groepsdiscussie/Interactie vanuit de overtuiging dat de deelnemers ook van elkaar kunnen leren (verschillende karakters, capaciteiten, opleidingen en ervaringen)
- Presentaties, vooraf voorbereid door deelnemers (vijftien minuten per persoon)  
Voor de tweede dag bereiden de deelnemers opnieuw een presentatie voor waarin zij de feedback van de eerste dag dienen te integreren.
- Deelnemers vervullen een actieve rol in open communicatie en feedback geven.

## Resultaten

- Deelnemers kunnen zichzelf, de organisatie en diensten en producten beter presenteren en zullen dit met meer zelfvertrouwen en overtuiging doen.
- Deelnemers hebben meer zelfkennis, zijn zich bewuster van hun kwaliteiten en valkuilen.
- Deelnemers hebben handvatten meegekregen om presentaties goed voor te bereiden en interactief te verzorgen.
- Deelnemers zijn beter in staat hulpmiddelen op een professionele manier te gebruiken.
- Afhankelijk van hoe deelnemers het geleerde toepassen, zullen klachten over hun werkwijze en handelen afnemen en zal de tevredenheid van klanten toenemen.

*Zoals iedere training kan ook deze op maat worden gemaakt qua duur, inhoud, aantal deelnemers, niveau van de deelnemers.*