

SPREKEN VOOR PUBLIEK

MASTERCLASSES



MASTERCLASS 3: PRESENTATIE BOUWEN

Terug naar de tekentafel

Wellicht zitten je pitch, je missie en visie nog vers in het geheugen. Dat hoop ik stiekem toch een beetje.

Deze keer gaan we in op een ander onderdeel dat een enorme berg werk kan lijken als je je inhoud (over een bepaald onderwerp) voor de eerste keer in een presentatievorm giet. Voor de meer ervaren spreker kan dit - alweer- een jeukopdracht lijken. Je weet hoe je je verhaal kan houden en de reacties zijn prima. Maar wat als er nog extra in zit, nog meer connectie, meer publiek. Wat als je ook inhoudelijk nog wat ging schaven: meer liefde, energie en vernieuwing in je verhaal brengen.

Het is verhelderend om je eigen verhaal eens gewoon af te passen en te kijken of er nergens gaatjes zijn ontstaan waar je overheen hebt gekeken en die je misschien wel ergens kosten.

In je energie, je connectie of het gevolg dat gegeven wordt aan je oproep of uitnodiging, je conversie dus.

Op de volgende pagina geef ik een mogelijk stappenplan bij de opbouw van je presentatie. Een frame om zelf aan te kleden met je eigen verhalen, kennis en inzichten. Met de interactie-oefeningen die je prettig vindt.

Het is een heel erg klassieke opbouw, maar zeer efficiënt en makkelijk te adapteren. Op die manier is het meteen een mooie checklist om te kijken of je alles hebt, in je presentatie.

Mij kan je vinden op team@truus.solutions

Liefs

Truus



MASTERCLASS 3: PRESENTATIE BOUWEN

1. De belofte
 2. Dit ben ik
 3. Probleem- Oplossing – Probleem
 4. Kans/drip/verhaal
 5. Authority
 6. Oplossing - probleem
 7. Getuigenissen (oplossingen dus)
 8. "Prijs" zonder oplossing
 9. Hoe het werkt
 10. Aanbod (prijs en bonus)
 11. Zo beleef je het (welkom aan de andere kant)
 12. Verhaal (achteloze klepper)
 13. Zo kan je aan de slag: call to action
 14. Veiligheid
 15. Drip/ close/ cliffhanger/ apex
 16. Close
- Vragen?
Herkenbaar?
Verhaal
Oefening
Demonstratie
Associatie
Analogie
...
- Transformatie
- Eigenaar