

De 7 succesfactoren

Ik leg je ze graag uit in [deze video](#)

1 Herkenning: je gebruikt praktijkvoorbeelden

De deelnemers merken aan jouw voorbeelden dat jij je hebt verdiept in hun praktijksituatie. Je gebruikt daarvoor voorbeelden die herkend worden en als lastig ervaren. Die zijn de moeite waard om bij stil te staan. Met die voorbeelden schets je de problematiek vanuit de praktijk in plaats van uit de theorie. Dit maakt jouw presentatie interessanter en nodigt uit tot actieve deelname.

2 Toepasbaarheid: je geeft veel suggesties voor de praktijk

Door middel van de herkenning heb je herkenbare problemen in kaart gebracht. Dit maakt de deelnemer nieuwsgierig naar welke oplossingen je biedt. Kom daarom met praktijksuggesties en redeneer ze in de discussie door. Laat daarbij zien welke meerwaarde dit voor de geschetste problemen en voorbeelden heeft.

3 Logische opbouw: je geeft jouw info, die aansluit op de praktijk van de deelnemers

Je start zo snel mogelijk vanuit de praktijk: de opening is de motivatiemodule. Al tijdens de opening kom je met praktijkvoorbeelden en vraag je hiernaar. Je brengt de vragen die leven onder jouw publiek in kaart. Je geeft jouw informatie vervolgens en redeneert die door in praktijksuggesties. Je geeft daarbij ruimte voor interactie, zodat je kunt blijven aansluiten op vragen en kritische kanttekeningen. Jouw theoretische informatie of achtergronden zijn dus steeds direct verbonden met de praktijkvragen van de deelnemers.

4 Interactie: je begint bij de start al met interactie en stimuleert dit verder

Interactie maakt een presentatie levendig. Dat de behoefte groot is, blijkt door alle interactieve media. Het werkt fantastisch voor zowel de presentator als de deelnemers. Je benut zo ook de aanwezige kennis en meningen!

5 Zinvol visualiseren: je gaat selectief en zuinig om met de beamer en flip-over

Wat je laat zien en bespreekt, blijft langer hangen bij de deelnemers. Maar als dit teveel wordt, dan gaat dit tegen je werken. Informatie die direct te maken heeft met jouw boodschap moet je visualiseren. Ook geldt, dat een plaatje meer zegt dan 1000 woorden. Dus een belangrijke grafiek laat je zien. Detailinformatie laat je alleen zien als je publiek hiernaar vraagt. De inzet van de flip-over geeft jou de kans een belangrijke grafiek rustig samen op te bouwen, zodat je publiek deze beter begrijpt. Je wisselt van medium, dat maakt jouw presentatie levendiger.

6 Flexibiltijd: een flexibele structuur die je inzet met actieve tijdbewaking

Tijdens de presentatie, met interactie, moet je flexibel te zijn. Door vooraf verschil te maken tussen essentiële, noodzakelijke en wenselijke informatie creëer je flexibiliteit. Gedurende de presentatie maak je keuzes om een bepaald onderdeel korter of langer te bespreken. Je brengt zelf de essentiële en noodzakelijke informatie en brengt de wenselijke informatie als ernaar gevraagd wordt. Natuurlijk heb je vooraf een inschatting gemaakt van de tijd per onderdeel. Dat check je tijdens de presentatie.

Je hebt een klok en laat ook merken dat je die in de gaten houdt. Voorbeeld: Omwille van de tijd ... Je benut actief de tijdsfactor als je merkt dat een vraag slechts relevant is voor een enkele deelnemer en verplaatst de discussie met hem naar een ander moment.

7 Sturing: je benut actief jouw rol als voorzitter

Als spreker heb je informeel op dat moment ook de voorzittersrol, maak daar gebruik van. Jij stelt zelf vragen aan deelnemers. Als deelnemers jou vragen stellen, vraag je door. Je kiest ervoor sommige vragen niet direct zelf te beantwoorden, maar door een andere deelnemer. In discussies waarin op de ene vraag een andere volgt, check je bij de vragensteller of je al verder kunt. Je kunt ook kiezen voor het noteren van een vraag en deze op een ander moment beantwoorden, tijdens of na de presentatie.