

Interactief informatie delen

Kern: logische opbouw vanuit jouw toehoorder, deel informatie op maat en op behoefte van jouw toehoorder, gebruik voorbeelden, ram de boodschap er in met de drie Z's, vraag-antwoord met getallen e.d.

Kan dat nou niet anders denkt een deelnemer? Dia na dia en een grote en onoverzichtelijke informatiedichtheid. Wat moet ik er mee verzucht menig deelnemer?

In [vier minuten leuke film](#) ter illustratie dat PowerPoint in de weg zit. Helaas is dit nog te vaak herkenbaar. We zien te weinig voorbeelden hoe het anders kan. Het kan!

Mijn suggesties (ik heb er veel meer...)

Kies voor een logische opbouw! Veel presentaties hebben een opbouw die toewerkt naar een climax. Eerst komt vaak helaas bekende informatie of saaie theorie alvorens de oplossing of praktijk. In deze opbouw wil de presentator zijn probleemstelling of verbeterpunt zo legitimeren. Het boeit maar weinig en dat zie je in de non verbale reacties. Schrap (minimaliseer) daarom al die saaie onderbouwing en begin bij de 'discussie of de oplossing'. Dat boeit meteen en zet aan tot reacties. Zowel instemmende reacties als met weerstand. En daar wil je het nu juist over hebben!

Wees flexibel als in een gesprek. Stel vanuit de reacties in de discussie vast waar verdieping, toelichting, uitleg zinvol is. Er is niets zo interessant als een praktische theorie! De praktijk staat centraal en op basis van behoefte (en tijd) de uitleg en legitimatie. Als je een huis wilt kopen, wil je ook eerst een totaalindruk hebben en dan bepaalde zaken uitdiepen. Dat is de logische volgorde!

Spreek beeldend. Dat doe je door in voorbeelden te spreken. Die getuigen van kennis, ervaring en deskundigheid. Voorbeelden vanuit de deelnemers zijn natuurlijk ook welkom! Dus bij allerlei plaatjes en grafieken redeneer je hardop door: *hoe zie je dit terug in de praktijk? Recent kon je in de krant lezen dat... , publiceerde vakblad hierover het volgende ... , hoorden we van de afdeling inkoop dat...., vertelde klant H het volgende ...*

Structureer met de drie Z's. *Zeg wat je gaat zeggen, zeg het en zeg wat je gezegd hebt!* Start een nieuw thema met een vraag (de eerste Z). Laat na die vraag even een stilte vallen. Zo laat je de deelnemer even kort nadenken en 'in het onderwerp komen'. Je kunt ook hier de interactie ingaan, eens horen wat bekend is. De (strategische) keuzes hiervoor hebben te maken met jouw doel, beschikbare tijd en kennis van de deelnemers. Hier valt nog veel meer over te vertellen! De laatste Z is jouw conclusie en boodschap die je mee wilt geven. En natuurlijk het antwoord op de eerste Z!

Saaie(re) informatie brengen. Denk hierbij aan getallen en grafieken. Je kunt bijvoorbeeld het percentage marktgroei op een dia melden. Sterker is om het als vraag (eerste Z) de deelnemers voor te leggen. Ze gaan er dan over nadenken en hun ideeën weer geven. Je kunt het ook doen bij handopsteken. *Wie denken er dat de marktgroei meer dan 5% is? Wie denken minder?* Welke vraag je stelt is ook weer strategisch van belang (jouw doel, tijd en kennis deelnemers). Relevantie is hier ook belangrijk, de vraag over marktgroei is niet zo relevant met een groep marktonderzoekers gespecialiseerd op dit onderwerp en wel weer bij verkopers die de totale markt minder volgen. Andere voorbeelden van vragen: *In welke maand denken jullie dat de markt weer zal gaan groeien? Hoeveel procent denk je geeft aan interesse te hebben in..? Aan welk investeringsbedrag denk je dat nodig gaat zijn om....?* Met je vraag kun je dus jouw boodschap bij dat plaatje of grafiek brengen!

Advies en training

Ik help organisaties die meer rendement uit al die uren geïnvesteerd in presentatiemomenten willen halen. Dat kan via advies over het ontwerp van presentatie of congres, persoonlijke coaching en training. Trainingen doe ik in zeer kleine groepen (4 deelnemers) zodat echt stappen in vaardigheid (en attitude) gezet kunnen worden! Ik neem ruim 33 jaar ervaring mee als trainer (bouwjaar 1960).

Opzet training

- 4 deelnemers, 2 dagdelen aaneensluitend , in company (corona proof goed mogelijk!)
- Zeer concurrerende investering: al vanaf € 250 per deelnemer (ex btw). Vier deelnemers!
- Zelf oefenen met interactief openen, interactief informatie delen en effectief afsluiten
- Tijdens de oefening persoonlijke coaching en meteen uitproberen. Nabespreking met tips
- Achteraf een samenvatting met belangrijkste tips

Wat ga je precies leren?

Motivatiemodule (dat noemden we 'de kop'= de opening...)

- Benutten van de contactmomenten bij binnenkomst
- Boeiend openen en publiek tot deelnemer maken
- Jezelf introduceren als gespreksleider; zonder PowerPoint, vanuit je hart!
- In kaart krijgen van de drie groepen: critici, twijfelaars en positieven
- Weertstand (critici!) meteen al opvangen door inventariseren van vragen
- Doel van de presentatie laten aansluiten op wat leeft
- Agenda laten aansluiten op wat leeft en met jouw speerpunten aanvullen
- Structureren van de agenda tot een logische opbouw (meestal als 1: 'waarom')
- Je spanning reduceren tot alerte energie, waardoor je scherp kunt signaleren

Informatiemodulen (dat noemden we 'middenstuk' = agendapunten)

- Informatie aansluitend brengen op de in de motivatiemodule achterhaalde vragen
- Informatie delen in plaats van zenden, gebruik maken van kennis en meningen
- Interactie oproepen na elke agendapunt in plaats van alsmaar zenden
- Vragen tussendoor opvangen
- Discussie structureren tussen 'verheldering' en 'meningsvorming'
- In de discussie gebruik maken van relais-vraag
- In de discussie gebruik maken van kennis en ondersteunende meningen
- Discussie structureren door te checken of de vraag beantwoord is, dan pas door
- Modulen één voor één afwerken, bewaking van tijd
- Benutten van een 'hand-out' (= vergelijk gebruisaanwijzing TV)
- Gebruik maken van spiekbrieven
- 'Omwille van de tijd'
- Respectvol omgaan met tegen meningen
- Debat tussen jouw en de criticus te adresseren naar ander moment

Afsluitmodule (dat noemden we 'de staart' = afsluiting)

- Tijdsbewaking!!
- Geen saaie dia met 'vragen?' of een samenvatting, maar
- Of de vragen uit de opening af te checken
- Of rendement halen door interactief af te sluiten
- Of beiden!!!