



training Presenteren

voor professionals die met
vertrouwen voor groepen
willen staan

- overtuigend presenteren
- je boodschap toegankelijk maken
- interactie met het publiek
- improvisatie

Samenvatting

Na deze training kun je:

- ✓ Binnen no time een goede presentatie voorbereiden
- ✓ Luisteraars van begin tot eind boeien
- ✓ Interactie inzetten om je verhaal naar een hoger niveau te tillen
- ✓ Verhalen vertellen die aanzetten tot actie

Welke presentatiestijl past bij jou?

Presenteren is geen trucje — goede sprekers hebben een eigen, herkenbare stijl. In deze training ontdek je welke presentatiestijl bij jou past. Met wetenschappelijke inzichten en praktische tips werk je aan een overtuigende versie van jezelf. Omdat presenteren vooral een doe-vaardigheid is, ga je veel oefenen. Zo leer je niet alleen *wat* werkt, maar vooral *hoe* je het zelf toepast.

Inhoudsopgave

1. Inleiding: herken je deze problemen?	3
2. Wat je leert	4
3. Programma	5
4. Trainers & Over To the Point	6
5. Wat anderen zeggen	8
6. Inkijkje	9
7. Praktische informatie	10

Presenteren mag
spannend zijn.

Maar paniek is niet nodig.

Inleiding

Herkenbaar? Dan is deze training voor jou.

- Je vindt het moeilijk om een **inhoudelijke boodschap** voor een brede groep **toegankelijk** te maken.
- Je wil met meer **zelfvertrouwen** en een helder plan groepen toespreken.
- Je wil leren om met minder voorbereidingstijd **authentieke en overtuigende presentaties** te geven.
- Je hebt het gevoel dat je boodschap wordt begrepen, maar dat **er onvoldoende mee wordt gedaan**.

impactvol presenteren



Je leert je verhaal grondig te onderbouwen, je boodschap bondig te verwoorden en je inhoud af te stemmen op je publiek. Zo zorg je dat **jouw boodschap blijft hangen en aanzet tot actie.**

de kracht van interactie



Een goede presentatie draait niet om zenden, maar om contact. Je leert **hoe je je publiek betreft, inspeelt op reacties en je verhaal afstemt op wat er leeft.** Zo wordt presenteren geen monoloog, maar een écht gesprek

ontspannen presenteren



Na deze training weet je hoe je spanning om kunt zetten in enthousiasme. Zo wordt het niet alleen makkelijker om een overtuigende presentatie te geven, **maar ook een stuk leuker.**

de ideale voorbereiding



Veel mensen verwarren een goede voorbereiding met een lange voorbereiding. Goed voorbereid zijn betekent niet dat je ieder woord hebt uitgeschreven en uit je hoofd geleerd, maar **dat je weet wat je wilt vertellen.**

Wat je leert



Programma

In dit programma wisselen we theorie en oefenen snel met elkaar af, zodat **je nieuwe vaardigheden direct toepast en feedback krijgt van coaches en medecursisten**. Het onderstaande programma is een richtlijn; in de praktijk **stemmen coaches het af op jouw leerdoelen**. Twee weken voor de training vragen we je een korte intake in te vullen. Tussen dag 1 en dag 2 zit meestal twee weken, **zodat je kunt oefenen op je werk en met nieuwe inzichten terugkomt**.

Dag 1

Start (9.30)

(Ont)spanning: zenuwen omzetten in energie
Afstemmen op context en publiek
Structuur kiezen die werkt

Lunch

Pakkende introductie
Complexe boodschap helder maken
Presenteren voor een kritisch publiek

Einde (17.00)

Dag 2

Start (9.30)

Van interessant naar impactvol
Interactie met het publiek
Storytelling technieken

Lunch

Improviseren kun je leren: hoe geef je een overtuigende presentatie zonder voorbereiding

Einde (17.00)



**Durf jij te presenteren
zonder slides?**

**Met de juiste
voorbereiding heb je ze niet nodig.**

Trainers & Over To the Point



Van bijzondere hobby naar professionele passie

Onze trainers leerden elkaar kennen tijdens (inter)nationale debattoernooien op het hoogste niveau. Wat begon als een uitdagende hobby groeide uit tot een professionele passie: professionals helpen om hun overtuigingskracht en beïnvloedingsvaardigheden te versterken.

Van trucjes naar duurzame vaardigheden

Veel presentatietrainingen richten zich op zichtbare technieken: een krachtige houding, strategische pauzes, of overtuigende intonatie. Dat zijn waardevolle middelen, maar ze werken pas echt als je verhaal klopt. Wij beginnen daarom bij de basis: het helder formuleren van je kernboodschap, het kiezen van sterke argumenten en het afstemmen op je publiek.

Als dat stevig staat, versterken technieken je boodschap in plaats van deze te verbloemen. Zo ontwikkel je vaardigheden die niet alleen werken in de presentatiezaal, maar in elk gesprek waarin je moet overtuigen.

Leren door te doen

Oefenen, ervaren, verbeteren.

Kritisch leren in een veilige omgeving

Om maximaal te leren, moet je je durven te proberen en kritische vragen mogen stellen.

Focus op werkgerelateerde cases

Werken met cases gebaseerd op situaties die je hebt meegemaakt en nauw aansluiten bij je werk

To-the-Point frameworks

Frameworks bieden houvast om ook na de training door te gaan met leren.

Wat anderen zeggen



"Heldere uitleg, goed opgebouwd!"

Projectmanager @Movares



"Informatief, informeel en divers"

Fractievoorzitter @Volt Zuid-Holland



"Erg interessant en zeer leerzaam. Heel praktisch ook!"

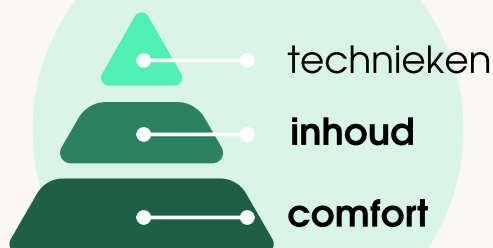
Teamleider Digitale Ontwikkeling @Blink



● Inkijkje

Het To the Point Presentatiemodel

Als je denkt aan een goede presentatie schieten waarschijnlijk de zichtbare dingen te binnen: De houding en handgebaren van de spreker en die pakkende drieslag op het eind. Deze technieken, hoe effectief ze ook lijken, zijn slechts het topje van de ijsberg.



Dit model legt uit dat een goede presentatie namelijk geen aaneenschakeling van trucjes is, maar een doordacht verhaal, gebracht door een comfortabele spreker die weet welke technieken kunnen worden ingezet om het publiek op een authentieke manier te overtuigen.

Praktische informatie

Duur

2 dagen

Prijs

€1395 p.p. (excl. btw)

Groepsgrootte

Maximaal 8 deelnemers

Voertaal

Nederlands tenzij anders vermeld

Beschikbaar als incompany training?

Ja, neem contact op voor offerte op maat

Je werkt in een
complexe context.

Hoe houd je je verhaal
begrijpelijk én overtuigend?