

Tips

## In de kijker spelen



Motto:

***Door plezierig presenteren meer presteren!***

**Auteur:** mediaspecialist/trainer Gert Klooster

Het naslagwerk 'In de kijker spelen' is de vijfde publicatie in de nieuwe reeks Zakelijke Diensten Publicaties uitgegeven door De Vries advies & training. Wij reiken u nuttige tips aan, waarmee u binnen uw organisatie direct aan de slag kunt.

Wilt u meer weten over onze aanpak en/of informatie hebben over de ervaringen van onze opdrachtgevers? Kijk dan op [www.devries-adviesentraining.com](http://www.devries-adviesentraining.com) en/of [www.telefoonopleiding.nl](http://www.telefoonopleiding.nl).

Bel naar 050 314 34 70 of mail naar [info@devries-adviesentraining.com](mailto:info@devries-adviesentraining.com).

### **De Vries advies & training**

F.D. Rooseveltstraat 3  
9728 RV Groningen  
telefoon [050] 314 34 70  
fax [050] 318 89 93

Telefoondiensten website: [www.telefoonopleiding.nl](http://www.telefoonopleiding.nl)

E-mail: [info@telefoonopleiding.nl](mailto:info@telefoonopleiding.nl)

Zakelijke dienstverlening website: [www.devries-adviesentraining.com](http://www.devries-adviesentraining.com)

E-mail: [info@devries-adviesentraining.com](mailto:info@devries-adviesentraining.com)

## In de kijker spelen door ...

### a. Gesprekstechnieken

### b. Debattraining

### c. Optredens en presentaties in het openbaar en in de media

## 1. VOORAF *Falen in de voorbereiding, is de voorbereiding van het falen.*



**TIP** Maak tijd vrij voor een goede voorbereiding.

#### > Voorbereiding (**wwwwwvk**):

. Afstemmen op de doelgroep (**wie**), **wat** willen ze (**weten**) en **waarom**, wat weten ze al, wat **vinden** ze van de info en wat **kunnen**/moeten ze er mee.

#### > Opbouw presentatie:

- . Dit ga ik presenteren (inleiding)
- . Presentatie (kern)
- . Dit heb ik gepresenteerd (slot).

#### > Opbouw publiciteitspresentatie:

- . Dit is het nieuws (inleiding)
- . Waarom is dit nieuws (kern)
- . Reacties op het nieuws (slot).

-Nagaan wat het doel, de aanleiding, invalshoek en gewenst effect is/zal zijn van ieder optreden.

-Argeloze reacties worden al gebruikt door ontvangers.

-Bent u degene tot wie de vraag wordt gesteld.

-Bepaal boodschap/verhaal kernachtig en krachtig; weet wat u niet wilt zeggen.

-Welke vragen zijn er te verwachten (oefen ze).

-Lengte trainen: Tv-uitspraken in 20 tot 30 seconden, radioverhaal in 2 tot 3 minuten.

-Context erg belangrijk: welke bijbehorende beelden of geluiden, welke andere sprekers.

**TIJDENS** *Het is een kwestie van C I A (contact, inhoud, afstemming)*



**TIP** Doe gewoon zoals u bent.

*Inhoudelijk:*

- Goede sfeer en vertrouwensbasis scheppen.
- Eerst inhoudelijk antwoorden, daarna pas toelichten. Geef goede voorbeelden.
- Geen tijd voor details en nuances; alleen hoofdzaken tellen.
- Bedenk/gebruik 'hapklare brokken' (als terugkerende kern).
- Iets niet (kunnen) weten is niet erg; zeg het.
- Neem initiatief, durf offensief te zijn.
- Korte tussenzinnen gebruiken voor eigen verhaal.
- Suggestief/tendentieus: laat dat aan vragensteller over.
- Vragen over anderen ligt gevoelig. Zeker bij (vermeende) tegenstellingen!
- Niet ingaan op problemen (negatief), maar steeds op oplossingen (positief).

*Visueel:*

- Geen al te opvallende attributen.
- Actieve houding, (vooral) ook als anderen aan het woord zijn.
- Geen/weinig gebaren maken.
- Rook en drink niet tijdens opnames en presentaties.

**ACHTERAF** *Blijf te allen tijde formeel.*



**TIP** Het is pas over als het over is.

- Volg de weergave van uzelf/anderen en doe er uw voordeel mee.
- Weten/onthouden wat er gebruikt is/wordt en hierop doorgaan.
- Gebruik media / leden goed: hou contact en maak (vervolg)afspraken
- Wees niet (te) informeel. Alles kan gebruikt worden.
- Gesprek/interview/presentatie begint al bij komst en eindigt pas na vertrek.

**Copyright:**

**GERT KLOOSTER** (*mediaspecialist/trainer*)

U wilt informatie?

Bel naar 050 314 34 70 of mail naar [info@devries-adviesentraining.com](mailto:info@devries-adviesentraining.com).

Wij staan u graag te woord.