

CHECKLIST

HOE DOE JE MET SPREKEN

Leer in 10 stappen hoe je een goede spreker wordt

CHECKLIST

1

Vertel uit ervaring

Vertel altijd een verhaal vanuit je eigen ervaringen.

2

Gebruik alleen plaatjes / teksten als het toegevoegde waarde heeft

Gebruik alleen powerpoint/prezi/keynote of welk programma dan ook als het laten zien van plaatjes/teksten een toegevoegde waarde heeft. Jij bent de persoon die het verhaal verteld, niet de slide.

3

Gratis presenteren mag!

Gratis presenteren is niets mis mee. Terug geven aan het onderwijs, netwerkgroepen, goede doelen is helemaal prima!

4

Kies 1 onderwerp

Kies 1 onderwerp om over te praten. Mensen ervaren snel chaos en verliezen overzicht. Hier kan een slide bij helpen.

5

Blijf jezelf

Blijf jezelf. Als je niet een Amerikaans achtige schreeuwer bent voor de groep, doe het dan ook vooral niet op die manier.

CHECKLIST

6

Bepaal per dienst 3 belangrijke onderwerpen waarop je dienst gebouwd is die je kunt uitleggen aan je doelgroep in de komende weken

Je marketing gaat de komende weken volledig over de dienst en producten.

Bedenk 3 onderwerpen die het fundament vormen van je dienst/product. Wat lost het voor probleem op? Stel jezelf vragen als Wat, Wie, Hoe, Waar, Wanneer en Welke.

7

Heb je niet meteen een antwoord, zeg dat dan

Blijf eerlijk en open. Als iemand een vraag stelt waar je geen antwoord op hebt, zeg dat dan gewoon. Mensen zien toch dat je erom heen draait en geen antwoord hebt. Beter om dan te zeggen dat je er later 1 op 1 op terug komt of zegt dat je het niet weet.

8

Kies de tools die bij je passen

Als je goed met post-its en stiften kunt werken, ga dan niet met powerpoint werken. Kies voor een whiteboard of een flipover. Op die manier trek je mensen veel makkelijk in je verhaal omdat het echt jouw stijl is.

CHECKLIST

9

Ga niet ineens snel praten als je minder tijd krijgt

Als je een verhaal van 60 minuten ineens in 30 moet vertellen. Ga dan niet heel snel praten, laat stukken verhaal weg.

10

Vernieuw bij elke presentatie

Probeer elke presentatie iets nieuws te doen. Zodat je zelf als spreker blijft ontwikkelen.



Hey jij,

wat ontzettend goed dat je orde op zaken gaat stellen en meer inzicht wil in wat je nu eigenlijk moet doen om je sales en marketing afgestemd te hebben op elkaar.

Ik hoop dat je met dit stappenplan in actie komt en gaat!

In Selluf member-only vindt je nog meer templates, werkboeken en -bladen die je echt helpen Selluf aan te pakken en door te pakken. Als je merkt dat het toch allemaal wat oppervlakkig voelt en je wilt écht doorpakken, dan is het Selluf Platform wellicht een goede aansluiting voor je. Vanaf €35 per maand beschik je over al mijn video's, programma's en lessen op de gebieden van marketing, sales, eigen waarde, financiën en meer.

BEKIJK SELLUF