

Gefeliciteerd!

Je krijgt 5 minuten spreektijd tijdens een congres, netwerkbijeenkomst of vergadering...

Dat lijkt best lang maar in de praktijk blijkt het vaak moeilijk om alles dat jij over jezelf (jij bent immers 'heel bijzonder en goed') en jouw vak ('want jij hebt het leukste beroep ter wereld') wilt vertellen in 300 seconden te verpakken.

Tegenwoordig zijn er zelfs wedstrijden in 'elevator-pitches'. Deelnemers daaraan krijgen *nog* minder tijd, namelijk 40-60 seconden. Toch het lukt de deelnemers om zelfs in die krappe minuut duidelijk te maken wie ze zijn en waarvoor ze staan! Dat vergt veel voorbereiding, oefening en ervaring. Gelukkig krijg jij 5 keer langer de tijd om jezelf optimaal te presenteren. De onderstaande 'spelregels' kunnen je daarbij helpen.

Een goede '5-minutenpresentatie' geeft antwoord op de onderstaande vragen:

Wie ben je?

Timing: ± 45 seconden

Verras jouw publiek eens met een andere 'openingszin'! Wedden dat je meteen de aandacht hebt als je begint met een vraag, pittige stelling of grappige opmerking? Vertel daarna jouw naam, leeftijd woonplaats en 'leefsituatie' (getrouwd, kinderen, etc). Niet meteen de 'zakelijke kant' op gaan, mensen willen weten wie ze voor zich hebben en dat reikt verder dan alleen jouw werk en bedrijf.

Wat doe je?

Timing: ± 85 seconden

Geef aan wat jouw 'core business' is en wat voor werkzaamheden je verricht voor welk type opdrachtgever. Vermijd hierbij een opsomming van 'technische termen en kreten'. Veel mensen hebben geen idee waarover je het hebt en de mensen die deze termen *wel* kennen rekenen erop dat jij echt wel weet waar je het over hebt...

Hoe doe je dat?

Timing: ± 95 seconden

Op welke manier help jij jouw opdrachtgevers en op welke punten wijk jij hiermee duidelijk af van jouw concurrenten? Benoem jouw Unique Selling Points (USP's): Waardoor ben jij *echt* anders / beter / geschikter dan andere marktpartijen?

Waar doe je dat?

Timing: ± 45 seconden

In welk geografisch gebied ben jij werkzaam? Vanuit huis of vanuit een speciale bedrijfslocatie? Welke (bijzondere) faciliteiten heb je daar waar jouw opdrachtgevers voordeel van kunnen hebben?

Wat kun je betekenen voor 'het publiek'?

Timing: ± 30 seconden

Intussen heeft jouw publiek ± 4½ minuut naar jou geluisterd en moet je hen 'getriggerd' hebben om meer informatie te willen. Geef in een korte opsomming (nogmaals) aan waarom mensen juist *jou* moeten benaderen voor bepaalde werkzaamheden. Als je voor deze presentatie een 'speciale aanbieding' hebt dan is dit het moment om die bekend te maken.

Sluit af met het herhalen van jouw naam, bedrijfsnaam en de manier waarop mensen contact met je op kunnen nemen / meer informatie kunnen krijgen, de 'call to action': "Mijn visitekaartjes liggen voor u klaar", "ik ben nog even hier dus aarzel niet mij aan te spreken", "mijn website is te vinden op www....", enz...

Bedank jouw publiek voor hun aandacht.

Als je van de organisatie van de bijeenkomst extra tijd mag gebruiken voor het beantwoorden van vragen dan is dit het moment om aan te geven dat mensen die *nu* kunnen stellen. Is daar géén tijd / ruimte voor dan zullen de toehoorders, als je dat goed in jouw 'call to action' hebt verwerkt, na afloop vanzelf naar je toekomen om hun vragen te stellen. Meteen een mooi moment om visitekaartjes uit te wisselen! Niet meteen jouw spullen bij elkaar graaien en naar de uitgang rennen dus...

Vorbereiding:

Ruim voor aanvang van jouw presentatie controleer je of:

- De beamer en jouw pc het doen
- De (eventuele) microfoon werkt
- Alles klaar ligt / staat / hangt zodat je 'ongestoord' aan de slag kunt

Tijdens de presentatie:

Neem een actieve houding aan, dan houd je de aandacht beter vast dus:

- Handen uit de zakken
- Armen niet over elkaar
- Kijk jouw publiek aan, inderdaad: Recht in de ogen!
 - Spread jouw blik zodat iedereen zich aangesproken en betrokken voelt. Sta je voor een heel grote zaal: Kijk dan 'over jouw publiek heen' naar een paar punten achter in de zaal. Zo krijgt ook iedereen het gevoel 'aangekeken te worden'
- Jouw rug is waarschijnlijk / hopelijk niet jouw 'mooiste kant' dus die hoeft niet te vaak in beeld...
- Als je gebruik maakt van een beamer / projectie:
 - Zorg dat je niet opleest wat er op jouw 'slides' staat: Dan kan jouw publiek prima zelf lezen! Een PowerPoint, Prezi of andere (digitale en / of geprojecteerde) presentatie dient alléén ter ondersteuning en illustratie van jouw verhaal!
- Eventuele aantekeningen kun je als 'houvast' gebruiken maar niet als 'verhaal':
 - Je bent immers aan het *presenteren* en géén 'verhaaltje voor het slapen gaan' aan het voorlezen
- Waarschijnlijk is het podium of de plek waar je staat om jouw verhaal te vertellen groter dan 50 x 50 cm.
 - Gebruik dus ook meer ruimte! Stilstand is achteruitgang, ook qua aandacht
- Toonhoogte: Zorg voor 'afwisselende toonhoogte' in jouw verhaal: Een monotoon verhaal wordt al snel saai
- Humor werkt! Ga niet krampachtig 'grappig' zijn maar als je enkele humoristische of relativerende opmerkingen / tussenzinnen in jouw presentatie verwerkt, dan houd je jouw publiek erbij. Je maakt (uiteraard) nooit grappen over anderen en al helemaal niet over mensen in het publiek!

Oefen en probeer!

Er zijn maar weinig mensen die het talent hebben om zonder voorbereiding een goed opgebouwd verhaal te brengen. Probeer jouw presentatie uit voor een collega of ander 'neutraal persoon' zodat hij / zij je nog wat tips kan geven. Je kunt jouw presentatie, eventueel alleen jouw PowerPoint) laten 'screenen' door professionals.

Nog een opmerking over digitale presentaties: Een goede en taalkundig foutloze 'achtergrond' voor jouw verhaal kan jou enorm helpen bij het geven van informatie aan jouw publiek! Je kunt ook een beroep doen een partij die professionele presentaties in PowerPoint en Prezi maakt (en geeft), zoals CombasiQ Marketing & Communicatie. Zie: www.combasiq.com.

Als je gebruik maakt van de bovenstaande structuur en tips zal je ervaren dat presenteren echt heel leuk is om te doen! En die zenuwen... Die horen er gewoon bij, dat weet jouw publiek ook.

Veel succes en plezier bij het voorbereiden en geven van jouw '5-minutenpresentatie'!