|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| persoonlijke verlanglijst | |  | |
|  | | | |
|  | | | |
| WHAT’s in it for you? Vul alleen de onderwerpen in die voor jou van toepassing zijn. Verwijder daarna de irrelevante vragen zodat je een duidelijke wensenlijst overhoudt. | | | |
|  | | | |
|  | | | |
| Algemene informatie | | | |
| Datum |  | Tijdstip presentatie |  |
| Locatie |  | | |
| kennis overbrengen | | | |
| *Welke kennis heb je overgebracht met deze presentatie? Omschrijf het concrete effect van je presentatie.* | | | |
| Ik wil graag dat mijn publiek **weet** dat: | |  | |
| Ik wil graag dat mijn publiek **onthoudt** dat: | |  | |
| draagvlak voor verandering | | | |
| *Je hebt een koers of een beleid bedacht waarvoor draagvlak van je organisatie cruciaal is. Je presentatie heeft als doel om dat draagvlak te creëren. Hoe omschrijf je dat ‘draagvlak’ concreet?* | | | |
| Mijn medewerkers/collega’s **begrijpen** dat: | |  | |
| Zij **accepteren** dat: | |  | |
| Zij **voelen** zich: | |  | |
| Zij zijn **bereid** om: | |  | |
| Wat ze concreet gaan **doen** is: | |  | |

|  |  |
| --- | --- |
| GERUSTSTELLING | |
| *In een organisatie kan verdriet of angst of een ander negatief gevoel leven. Het doel van je presentatie kan zijn dat negatieve gevoel om te buigen naar een positiever gevoel. Beschrijf hier welk gevoel er nu heerst en waarover, en in welke richting je dat wilt veranderen.* | |
| Welk gevoel leeft er nu binnen je team of organisatie en waarover? |  |
| Met welk gevoel wil je dat mensen na je presentatie de zaal verlaten? |  |
| Wat hoop je dat ze bij de koffie na afloop tegen elkaar zeggen? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| KLANTEN WERVEN | |
| *De spreekbeurt moet je meer bekendheid of klanten opleveren. Je wilt dat de toehoorders jouw (bedrijfs)naam koppelen aan een bepaalde expertise of product. Of je wilt je boek onder de aandacht brengen en verkopen. Probeer zo precies mogelijk te beschrijven met welk concreet resultaat je tevreden zou zijn en welk publiek je in de zaal nodig hebt.* | |
| Wie zijn jouw potentiële klanten? |  |
| Welke vraag of welk probleem hebben ze? |  |
| Wat zou deze presentatie je in commerciële zin op moeten leveren? Wanneer zou het lonen?  Beschrijf je gewenste resultaat zo SMART mogelijk (Specifiek, Meetbaar, Ambitieus, Realistisch en Tijdsgebonden). |  |
| IDEALISME | |
| *Je zet je in voor een ideaal, jouw spreekbeurt moet daar een bijdrage aan leveren.* | |
| Welk ideaal of idee wil je overbrengen? |  |
| Stel dat je het publiek hierin hebt meegekregen, welke actie kunnen ze dan ondernemen? Waar wil je ze toe aanzetten? |  |
| Met welk concreet resultaat van deze presentatie zou je enorm tevreden zijn? Maak het SMART. |  |

|  |  |
| --- | --- |
| GELD | |
| Welk honorarium wil je graag ontvangen? |  |
| Wat is het minimale bedrag waarmee je genoegen neemt? |  |
| Welke niet-materiële vergoedingen kunnen een te laag honorarium compenseren? |  |
| IMAGO | |
| *Een spreekbeurt is een ideaal moment om het imago van jou of jouw organisatie te versterken.* | |
| Hoe wil je graag ervaren worden?  Schrijf 5 persoonlijkheidskenmerken op. |  |
| Wat zegt het publiek na afloop van je presentatie over jou? Noteer een aantal zinnen. |  |
| Wat is het gewenste imago van jouw organisatie? |  |
| ERVARING OPDOEN | |
| *Wat is jouw next level op gebied van presenteren? Interactie? Storytelling? Presenteren zonder PowerPoint? Welke mogelijkheden van het grote podium wil je benutten?* | |
| Ik wil graag leren/meer ervaring opdoen met … |  |
| INFORMATIE KRIJGEN | |
| *Een presentatie is een kans om iets te weten te komen over je publiek, klant of doelgroep.* | |
| Wat wil je van je publiek weten? |  |
| CONTACTEN LEGGEN | |
| *Met welke groep mensen of welke specifieke mensen zou je graag in contact willen komen tijdens of na je presentatie?* | |
| Beschrijf de mensen met wie jij graag in contact wilt komen. |  |