


**PERSOONLIJKE VERLANGLIJST**
**WHAT'S IN IT FOR YOU?**

Dit is een voorbeeld van een ingevulde persoonlijke verlanglijst.

**ALGEMENE INFORMATIE**

Datum	25-03-2019	Tijdstip presentatie	15.00 uur
Locatie	Gemeentehuis Zaandam		

**KENNIS OVERBRENGEN**

*Welke kennis heb je overgebracht met deze presentatie? Omschrijf het concrete effect van je presentatie.*

Ik wil graag dat mijn publiek <b>weet</b> dat:	Jonge kinderen hebben veel meer smaakpapillen dan volwassenen. Hierdoor zullen de smaken van groenten versterkt worden, waardoor dit voor kinderen erg bitter kan smaken. Daarnaast leren kinderen beetje bij beetje nieuwe voedingsmiddelen kennen, die veel verschillende smaken hebben. Pas na 10-15 keer proeven kan een kind gewend zijn aan de smaak.
Ik wil graag dat mijn publiek <b>onthoudt</b> dat:	Voeding kan de hersenen zodanig beïnvloeden dat we er slechter of beter door presteren.

**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 <b>begrijpen</b> dat:	Mijn medewerkers/collega's begrijpen dat ons bedrijf te kwetsbaar is in deze omvang en dat we daarom moeten groeien van 15 naar 30 medewerkers. Dat betekent onder andere dat we veranderen van één team, naar drie afdelingen. En het betekent dat we gaan verhuizen.
Zij <b>accepteren</b> dat:	Zij accepteren dat hun werk, werkplek en taken zullen veranderen.
Zij <b>voelen</b> zich:	Zij voelen zich verheugd dat we groeien en zijn benieuwd naar de kansen die dit hen persoonlijk biedt. Ze zijn trots op het bedrijf.
Zij zijn <b>bereid</b> om:	Zij zijn bereid om: constructief mee te werken aan de opbouw van de nieuwe organisatie.
Wat ze concreet gaan <b>doen</b> is:	Wat ze concreet gaan doen is: naar de bijeenkomst komen waarin we dit nader vorm gaan geven. Het reorganisatieplan lezen. Feedback geven op het plan.



### 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?	We zijn negatief in de pers gekomen omdat onze klanttevredenheid sterk gedaald is. De medewerkers voelen schaamte en/of vinden dit onterecht. Verslagenheid.
Met welk gevoel wil je dat mensen na je presentatie de zaal verlaten?	Acceptatie van deze stand van zaken. Feiten onder ogen zien. Dapper ten strijde om het tij te keren.
Wat hoop je dat ze bij de koffie na afloop tegen elkaar zeggen?	Dat kunnen wij beter! We gaan ertegenaan.

### 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?	60/70-jarigen die tijd en geld voor vakanties hebben. Actieve en sociale mensen. Mannen en vrouwen. Beetje kampeermentaliteit.
Welke vraag of welk probleem hebben ze?	Ze willen nog avonturen meemaken, maar verlangen ook voorspelbaarheid en comfort.
Wat zou deze presentatie je in commerciële zin op moeten leveren? Wanneer zou het lonen? Beschrijf je gewenste resultaat zo SMART mogelijk (Specifiek, Meetbaar, Ambitueus, Realistisch en Tijdsgebonden).	Ik wil graag 30 nieuwe boekingen voor mijn reisaanbod van juni en juli.

### IDEALISME

*Je zet je in voor een ideaal, jouw spreekbeurt moet daar een bijdrage aan leveren.*

Welk ideaal of idee wil je overbrengen?	Wees er trots op dat je belasting betaalt en zo bijdraagt aan een gezonde, veilige en sociale samenleving.
Stel dat je het publiek hierin hebt meegekregen, welke actie kunnen ze dan ondernemen? Waar wil je ze toe aanzetten?	Stop er als ondernemer mee te streven naar minimale omzet om zo onder de belastinggrens te blijven. Plak de bumpersticker 'trotse belastingbetaler' op je auto en plaats de foto daarvan op onze website.
Met welk concreet resultaat van deze presentatie zou je enorm tevreden zijn? Maak het SMART.	Als 50 mensen de sticker bij mij komen ophalen en 25 daarvan de foto posten.



<b>GELD</b>	
Welk honorarium wil je graag ontvangen?	€ 1750,00
Wat is het minimale bedrag waarmee je genoeg neemt?	€ 950
Welke niet-materiële vergoedingen kunnen een te laag honorarium compenseren?	Een advertentie van mijn bedrijf in het programmaboekje of een plek in een relevant panel waar ik minimaal 5 minuten spreekijd heb. Of een vaste plek met vermelding in het programmaboek tijdens de meet & greet-sessies.
<b>IMAGO</b>	
<i>Een spreekbeurt is een ideaal moment om het imago van jou of jouw organisatie te versterken.</i>	
Hoe wil je graag ervaren worden? Schrijf 5 persoonlijkheidskenmerken op.	Vooruitstrevend, realistisch, deskundig, dapper, medelevend.
Wat zegt het publiek na afloop van je presentatie over jou? Noteer een aantal zinnen.	Wat goed dat ze haar persoonlijke verhaal zo open vertelt. Wat dapper dat ze zich voor deze kinderen inzet. Het is toch maar goed dat er nog idealisten zijn.
Wat is het gewenste imago van jouw organisatie?	Duur, maar uniek, levert topkwaliteit, aardige mensen die echt hun best voor je doen.
<b>ERVARING OPDOEN</b>	
<i>Wat is jouw next level op gebied van presenteren? Interactie? Storytelling? Presenteren zonder PowerPoint? Welke mogelijkheden van het grote podium wil je benutten?</i>	
Ik wil graag leren/meer ervaring opdoen met ...	Betere timing. Gebruik van pauzes, stiltes om meer aandacht te krijgen. Rust in de zaal brengen en zelf ook rustig blijven.
<b>INFORMATIE KRIJGEN</b>	
<i>Een presentatie is een kans om iets te weten te komen over je publiek, klant of doelgroep.</i>	
Wat wil je van je publiek weten?	Welke ouders in de zaal lukt het om hun kinderen elke dag 100 gram groente te laten eten? Hoe krijgen ze dat voor elkaar? Wie heeft zelf ervaren dat zijn of haar presentaties beïnvloed werden door het eten van groente? En zo ja, hoe?
<b>CONTACTEN LEGGEN</b>	
<i>Met welke groep mensen of welke specifieke mensen zou je graag in contact willen komen tijdens of na je presentatie?</i>	
Beschrijf de mensen met wie jij graag in contact wilt komen.	Ik wil graag in contact komen met onderzoekers die in Azië en Afrika bezig zijn met het in kaart brengen van verdwijnende talen.