

A woman with short, curly red hair is looking towards the camera. She is wearing a dark fur coat over a light-colored, patterned dress. Her right hand is near her face, and her left arm is raised, with her hand near her head. The background is a soft, out-of-focus outdoor setting. The entire image has a semi-transparent red overlay.

PAK JE
PODIUM

DE 10
GROOTSTE
VALKUILEN
BIJ
PRESENTEREN
EN WAT HET JE
OPLEVERT OM
DIE TE
OMZEILEN!

DE 10 GROOTSTE VALKUILEN BIJ PRESENTEREN (EN HOE JE DIE OMZEILT!)

Ja jij mag je podium pakken! Je mag unstoppable zijn! Maar feit is dat jij jezelf vaak tegenhoudt. Welke blokkades moet jij omverwerpen om vol in het licht te kunnen staan en jezelf zichtbaar te maken? Hier volgen de 10 grootste valkuilen bij presenteren (en hoe jij die omzeilt!)

Bij elke valkuil hoort een video. Klik op de bijbehorende afbeelding om de video te bekijken.

Over Eva

PRESENTATIECOACH | AUTEUR | DAGVOORZITTER

Eva Brouwer is succesvol presentatiecoach bij haar eigen bedrijf Pak je Podium. Ze trainde honderden ondernemers en medewerkers in bedrijven om een veel persoonlijker presentatie neer te zetten die je expertstatus vergroot en waarmee je veel meer verbinding maakt met je publiek. Eva komt uit de televisiewereld en staat al meer dan 15 jaar op het podium als veelgevraagd spreker en dagvoorzitter. Ze is auteur van het boek 'In 10 stappen je podium pakken. Presenteer live events als een Pro.'

Deze informatie is voor eigen gebruik en mag niet gekopieerd worden

© Eva Brouwer Presentaties

Eva Brouwer

VALKUIL 1 TE PERFECTIONISTISCH

Eigenlijk hoeft hier niet eens 'te' voor te staan: perfectionisme alleen is al erg genoeg! Perfectionisme noemen ze ook wel de haute couture versie van angst. Het lijkt heel chic en een statussymbool als jij alle puntjes perfect wil afronden.

In werkelijkheid is perfectionisme een hamsterwiel waar je niet uitkomt. In tegenstelling tot alles beter maken, focus je je met je perfectionisme alleen maar op de dingen die NIET goed genoeg zijn naar jouw mening. Het is dus juist een hele negatieve energie. Omzeiltechniek: Mik je op de 80% regel. Alles wat jij maakt hoeft maar op 80% te zijn. Want jouw 80% is al iemand anders 110%!



Vind je het moeilijk om los te laten en je over te geven aan de 80%? Er zijn manieren om je verhaal op een manier te vertellen, die veel persoonlijker is en minder bestudeerd.

Eva Brouwer

VALKUIL 2 IS HET RELEVANT WAT IK TE MELDEN HEB?

OEH! Dit is een bekende hè? ;) Hoor jij deze ook weleens in je hoofd? Versies hiervan zijn 'wie zit er nou op mij te wachten?' 'Wat heb ik nou te melden?' 'Dit weet toch iedereen?' 'Wat heb ik daar nog aan toe te voegen?' 'Ze zien me aankomen!' (Die laatste was mijn persoonlijke duiveltje, dat jaren op mijn schouder zat. ;))

Het eerlijke en pijnlijke antwoord is, dat je nóóit zeker zal weten of het boeiend is wat jij te melden hebt. Je zult je eerst moeten uitspreken, vóór je die bevestiging krijgt. En zelfs al krijg je complimenten, je kunt nooit in het hoofd kijken van je kijkers en weten wat ze er eerlijk van vinden.

Hier komt mijn motto om de hoek kijken: "Niet iedereen zit op jou te wachten, maar sommigen zitten om jou te springen!" Richt je op jouw doelgroep, niet op de (oud-)collega's, familieleden en moeders op het schoolplein.



Vind je het moeilijk om je niks aan te trekken van anderen? En vind je het lastig om over die eerste drempel te komen. Weet dat je het niet alleen hoeft te doen! En omring je met mensen, die jouw ambitie en noodzaak voor meer zichtbaarheid begrijpen.

Eva Brouwer



WHY SO
SERIOUS
BOO?

VALKUIL 4 HET IS TE WOLLIG!

“Ik wil mensen in hun kracht zetten.” Yes! Deze kun je zeker invullen op de coach-bingokaart! ;) Of: “Maatregelen implementeren en oplossingen co-creëren.”

Hoe mooi is het dat wij een vak hebben, waarbij we onze talenten willen inzetten om de wereld mooier te maken en mensen te helpen. Alleen al daarom is het ZO belangrijk, dat we meer van jou gaan zien en dat jij je podium gaat pakken.

Maar dan is het wel belangrijk dat we begrijpen wat jij vertelt. Te vaak gebruiken we geen spreektaal. Onbedoeld kruipt er jargon in: vaktaal. En we zijn bang om dom over te komen, dus daarom doen we er vaak nog een tandje bij, terwijl het veel moeilijker is om iets simpel op te schrijven.



Vind jij het moeilijk om iets simpel te vertellen? Wijd je steeds te veel uit en bewandel je te veel zijpaden? Of vind je het lastig je boodschap simpel te houden (of überhaupt te onthouden)? Geen zorgen, jij kunt ook een lekker pakkend verhaal vertellen, waarbij we aan je lippen hangen!!

VALKUIL 5 DENKEN DAT ALLES VANZELFSPREKEND IS

Ja dat weet iedereen toch al?

Ga ik nou alwéér datzelfde verhaal vertellen?

Heb je haar weer met dat huilie-huilie-verhaal!

Daar heb ik al eens een blog over geschreven. Ooit. Op mijn website, ergens ver weg. ;)

Herhalen, herhalen, herhalen! Ik geloof in de kracht van herhaling. Stel je even voor, van die mannenvriendschappen die al 20 jaar met elkaar optrekken, of op voetbal zitten en dan tegen elkaar zeggen “ja, wat doe jij eigenlijk voor werk?!”

Zo is het ook met jou en je (online) publiek. Het is ECHT niet zo dat als jij eens iets hebt gepost op LinkedIn iedereen dan weet waar jij mee bezig bent. Ten eerste leest maar een fractie van je volgers het, laat staan dat het beklijft. Het is dus een kwestie van een lange adem!



Maar hoe kun JIJ jouw boodschap keer op keer weer opbakken en als nieuw serveren?
;) Dat is een kunst, maar dat kun jij ook. Je mag gerust eens in herhaling vallen!

Eva Brouwer

VALKUIL 6 TE ONPERSOONLIJK ZIJN

In onze wens om serieus genomen te worden als professional, vergeten we soms onszelf mee te nemen. De mens achter de expert. Dit heeft ook te maken met valkuil 2 “wie zit er nou op mij te wachten?” Daarom strooien we met onze kennis.

Wat zeg ik: bombarderen we onze toehoorders met kennis, want stel je voor dat het te weinig waarde is die je geeft? Stel je voor dat er iemand in de zaal zit die er meer van afweet dan jij?? ;) Maar juist onze persoonlijke ervaringen en kennis zijn uniek, die heeft niemand anders meegemaakt en zijn ook nog eens veel makkelijker te vertellen dan een ingestudeerd verhaal. Win-win!



Vind je het lastig om jouw kennis om te zetten in een verhaal? Weet dat achter elke grafiek of statistiek een mens zit. Je kunt overal storytelling toepassen!

Eva Brouwer

VALKUIL 7 TE BESCHEIDEN ZIJN

“Mag ik dat zeggen? Ja, dat mag ik zeggen!”

Gevleugelde woorden van Studio Sport Legende Mart Smeets. Misschien kun jij een klein beetje Mart omarmen. Eh. Laat maar. En we negeren ook even de Noorse wollen trui.

Maar je mag echt wat meer reclame voor jezelf maken! Er zijn manieren dat het niet ‘verkoperig’ voelt, maar dat je op een sympathieke manier jezelf over het voetlicht brengt. En weet je wat nog fijner is? Als een ander het voor je zegt! Dus zorg dat je vanaf dag 1 begint met het verzamelen van goede referenties.



Wil je weten hoe je jezelf op een sympathieke manier kunt aanprijzen, zonder dat het arrogant voelt? Laat die bescheidenheid varen! Als jij er al niet in gelooft, waarom zou je klant dat dan wel doen?

VALKUIL 8 NIET VERKOPEN

“Als ik maar lekker veel postjes op social media zet, komen die klanten vanzelf!”

Hoewel ik een ferm believer ben in zichtbaarheid, is alleen roepstoeteren helaas niet genoeg. ;) Uiteindelijk zullen we potentiële klanten ook echt persoonlijk moeten aanspreken. En echt ons product aanbieden. “Is het wat voor jou?” Dit is echt de overtreffende trap van je podium pakken! Een coach zei ooit tegen mij: “Het halve werk van ondernemer zijn, is je product aanbieden.” En hier gaat het te vaak mis. Je aanbod is niet specifiek genoeg, we voelen ons niet aangesproken. Pak eens de telefoon en bied jouw product aan, aan iemand van wie jij denkt dat ze ideaal zou zijn!

Bekijk hier wat je van deze Londense straatverkoper kunt leren:



Vind je het lastig om te verkopen? Het is ook een heel moeilijk onderdeel! Maar ook jij kunt boter bij de vis doen. ;)

Eva Brouwer

VALKUIL 9 NIET ONDERSCHIEDEND GENOEG

Zelf begon ik met het delen van presentatietips, maar ik liet maar weinig van mezelf zien. Dat moest ik ook echt leren, omdat ik zelf als presentator en dagvoorzitter altijd de aangever was en de voorlezer van het nieuws: het draaide dus niet om mij. Om zelf mijn podium te pakken met MIJN verhaal was een enorme stap.

Maar wat ben ik blij dat ik wel die stap heb gewaagd, want dat heeft mijn werk echt verdiept. Door echt mezelf te kunnen zijn in mijn bedrijf en me ook zo te kunnen uiten, heb ik de klantenkring aangetrokken die het beste bij mij past.



Wat is jouw onderscheidend vermogen? Welken ervaringen heb jij meegemaakt? Wat is jouw personal brand? Wat is echt jouw stijl en smaak? Door dat mee te nemen in je hele bedrijf, dus ook in je content en branding, ga jij jezelf gigantisch onderscheiden in de markt. Ik wil jouw persoonlijkheid er door heen zien!

Eva Brouwer

VALKUIL 10 GEEN STRUCTUUR

Heb je geen idee waar je moet beginnen met je presentatie, hoe je het opbouwt? Of ben je bang voor de technologie die erbij komt kijken? Uiteindelijk begint het met de knop indrukken van je camera of je vinger opsteken en een vraag stellen als je in het publiek zit bij een groot event. Laat jezelf zien! Mijn eerste vlog sloeg ook nergens op! Slechte belichting en geluid, hele grote pixels een verhaal dat nergens op sloeg: en toch: ik had het gewoon gedaan!! Ik was ook trots op mezelf! Ook al was het toch lichtelijk gênant om het terug te zien. ;)

Vooruit: hierbij de beelden van mijn eerste vlog: ;)



Maar laten we eerlijk zijn: je voelt je wel een stuk steviger in je schoenen staan als je handvatten hebt waar je je presentatie aan kunt ophangen. Dat geeft jou houvast bij het uitspreken, maar ook voor je kijker is het veel beter om naar te kijken en zo weet je zeker dat je boodschap goed overkomt.

Eva Brouwer

HOE DAN WEL??

Deze ingrediënten heeft de perfecte presentatie nodig:



Heel graag help ik je verder met je podium pakken. Want er liggen zóveel kansen op jou te wachten! Elk moment dat je nu nog in de coulissen blijft staan en je aanbod achter de schermen blijft fijn slijpen is kostbare tijd verliezen. Juist door het delen van je verhaal en interactie aangaan met anderen wordt je product alleen maar beter, terwijl je tegelijkertijd bouwt aan je expertstatus. Elke ervaring die je NU op doet als spreker (online of on stage) hoef je straks niet op te doen. Dan ben je klaar als het er écht om draait. En zo ben je ook klaar om een constante stroom van jouw ideale klanten aan te trekken.

Wil je weten waar jouw kansen liggen voor jouw zichtbaarheid? Ik bied je graag een Pak je Podium Scan aan. Hierbij doorloop ik jouw website en social media en maak ik een Top 3 waar voor jou de kansen liggen. Ik kan razendsnel zien waar jouw goud ligt en hoe je dat verhaal beter kunt overbrengen op jouw klanten.

» **Pak je Podium Scan**

**"EVA IS EEN HELE GROTE INSPIRATIEBRON OMDAT
ZE DURFT TE ZIJN WIE ZE IS"
-MARCELLA | STIJLINSPIRATOR**



**"DANKZIJ PAK JE PODIUM MIJN VERHAAL HELDER"
-FEMKE | BUSINESS COACH**



**"ZOLANG JE IN JE COMFORTZONE BLIJFT, GROEI JE
NIET"
-BRIGITTE | ORTHOMOLECULAIR THERAPEUT**





EVABROUWER.TV