Presentatietechnieken: Passievol spreken voor IT'ers

Cursusduur: 2 Dagen **Cursuscode: GPS100**

Beschrijving:

Met een goede slide-deck verwen je de ogen en met een inspirerend verhaal bereik je het hart. Leer in deze training om op een professionele, passievolle manier een gestructureerde presentatie te verzorgen en zo het effect te realiseren dat je voor de presentatie voor ogen had.

Doelgroep:

IT Professionals die hun presentatie-vaardigheden willen ontwikkelen of verbeteren.

Doelstelling:

- **Wat u zult leren:**
- Het structureren van uw presentatie om uw doelstellingen te bereiken en uw publiek te boeien.
-
- Het bereiken van uw doelgroep door communicatie doelstellingen vast te stellen en de behoeften en attitudes van het publiek te analyseren.
-
- Het gebruiken en beheren van de acht kernelementen voor effectieve levering van presentaties.
-
- Het illustreren van uw presentaties met behulp van verschillende tekstgebaseerde en grafische methoden en het begrijpen van de sterke punten en beperkingen van elk van deze methoden.
-
- Het identificeren van obstakels die succesvolle presentatie resultaten in de weg staan en het ontwikkelen van oplossingen om deze obstakels te overkomen.
-
- Het gebruiken van een zes-stappen-model om vragen te behandelen tijdens uw presentatie.
-
- Hoe te reageren op informatieve vragen.
-
- Het tactvol omgaan met vijandige vragen.

Vereiste kennis en vaardigheden:

Er is geen vooropleiding vereist.

Vervolgcursussen:

- Helder leren Communiceren: http://www.globalknowledge.nl/cursussen/management_and_vaardigheden/professional_skills/gcce100.html
- Tekststrategie voor meer Effectiviteit: http://www.globalknowledge.nl/cursussen/management_and_vaardigheden/professional_skills/grpwe100.html
- Timemanagement, Prioriteiten leren stellen en managen: http://www.globalknowledge.nl/cursussen/management_and_vaardigheden/professional_skills/mmp100e.html

Cursusinhoud:

1. Vaardigheden om een Presentatie te geven

- Omgaan met Spanning
- Houding
- Relatie opbouwen met het publiek
- Verbaal 'toneelspel'
- Lichaamstaal
- Stem
- Illustraties

2. Eerste Presentaties (Oefening)

3. Wordt mijn 'Boodschap' goed begrepen?

- Wordt mijn 'Boodschap' goed begrepen: het procesl
- Toepassing van het Model

4. Plannen van je Presentatie

- Vaststellen van het doel van je Presentatie
- Analyse van het Publiek
- Het plannen van de inhoud

5. Het Structureren van je Presentatie

- Opening
- Body
- Samenvatting

6. Tweede Presentaties (Oefening)

7. Behandelen van Vragen

- Zes-stappen Model voor het 'Behandelen van Vragen'
- Reactie op Vragen
- Informatieve Vragen
- Vijandige Vragen
- Afsluitende Presentaties en Feedback

8. Samenvatting

- Persoonlijk Commitment

Extra informatie:

Individuele voordelen
Verbeterde mogelijkheden voor het plannen en structureren van presentaties gebaseerd op de behoeften en attitudes van het publiek. Verbeterde vaardigheden in het gebruik van de presentatietechnieken en strategieën waardoor u de aandacht van het publiek behoud. Effectiever gebruikmaken van presentatie-instrumenten en hulpmiddelen. Meer vertrouwen en bekwaamheid in het beantwoorden van vragen en/of reageren op bezwaren. Minder tijd nodig om krachtige presentaties voor te bereiden.

Voordelen voor de organisatie
Ervaren presentatoren die duidelijk kunnen communiceren en invloed op anderen uitoefenen kunnen uitoefenen. Leden blijven zelfverzekerd onder druk, weten hoe ze vragen moeten behandelen en kunnen bezwaren overwinnen. Betere resultaten en het bereiken van doelen zowel binnen als buiten de organisatie. Verbeterde professionaliteit.

Nadere informatie:

Neem voor nadere informatie of boekingen contact op met onze Customer Service Desk 030 - 60 89 444

info@globalknowledge.nl

www.globalknowledge.com/nl-nl/

Iepenhoeve 5, 3438 MR Nieuwegein