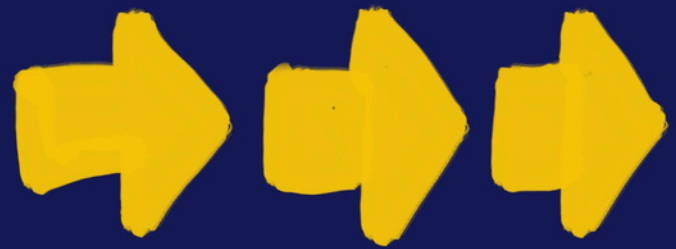
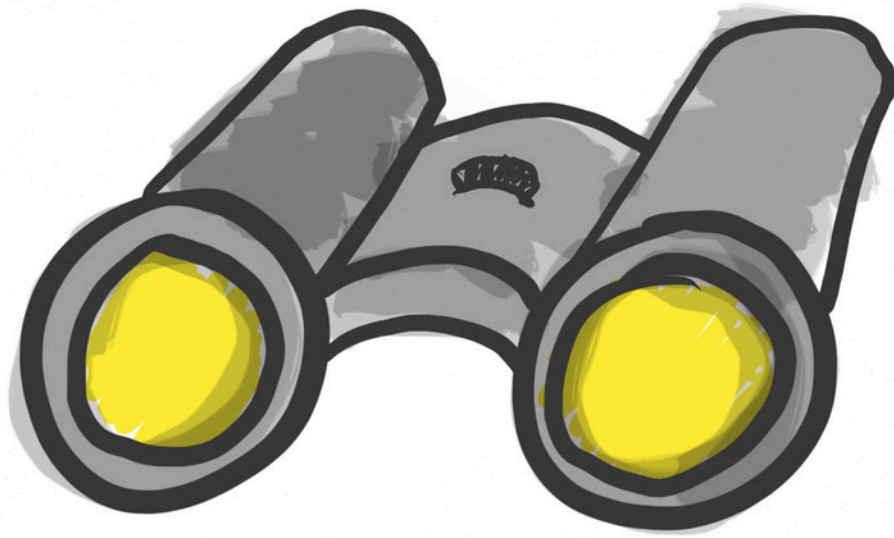


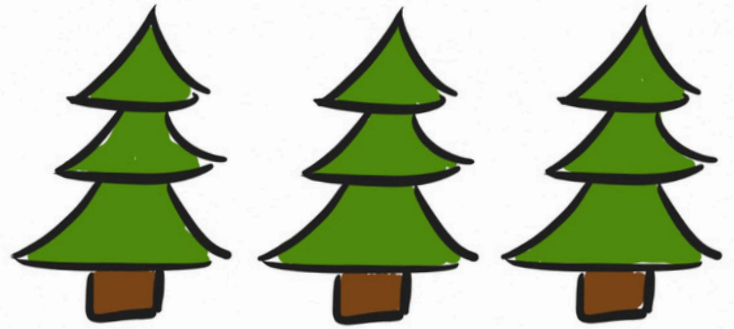
HOE GEEF JE
EEN HELDERE
UITLEG?





DE BIG PICTURE

Bepaal welke en hoeveel informatie genoeg is voor je publiek om de uitleg te begrijpen.



EERST HET BOS DAN DE BOMEN

Hebben mensen weinig kennis dan laat je meer context en het 'waarom' zien. Hoe meer kennis je publiek heeft, hoe sneller je naar de oplossing, het 'hoe' gaat.



PRESENTEER DE FEITEN DOOR DE LENS VAN EEN VERHAAL

Met een verhaal geef je feiten betekenis. Een eenvoudige structuur is goed genoeg. Een persoonlijke ervaring of voorbeeld met een probleem en oplossing.



MAAK CONNECTIES

Koppel iets dat mensen al kennen of weten aan de feiten en cijfers. Gebruik daarvoor metaforen, analogieën en vergelijkingen. 'Ons project loopt zo traag als een slak.'

WAT WEET HET PUBLIEK?

BEPERK DE HOEVEELHEID
INFORMATIE

VERMIJD JARGON

DE ELEMENTEN SAMEN



Schets de [big picture]



Op dit moment is [probleem]
Wat als [situatie na oplossing]



[verhaal] eigen of andermans
toepassing van de oplossing



De huidige en/of gewenste
situatie is als [verwerkt
connector]



Specifieke beschrijving van
nieuwe werkwijze/proces [hoe]



Laat het resultaat zien en wat het
effect daarvan is.



Call to action, de volgende stap

Meer praktische presentatietips lezen?



**Volg me
hier op
LinkedIn**

