



RONNIE OVERGOOR

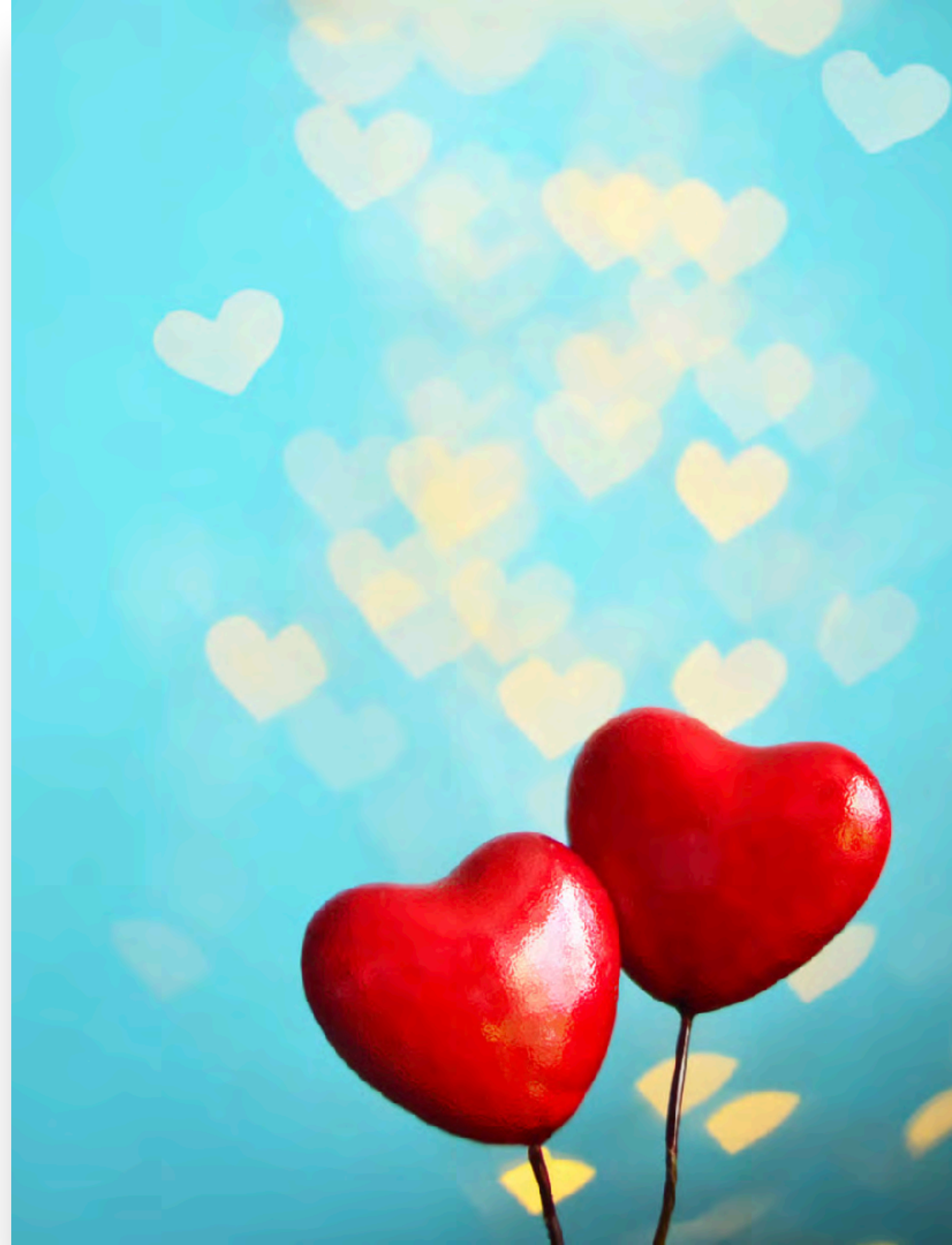
JIJ GAAT **SHINEN** OP



SLIDES WORDEN GEMAILD

WAT HEEFT LIEFDE

TE MAKEN MET
PRESENTEREN?



WVDO



WEEK VAN DE ONDERNEMER
Foto: Congres in Beeld

LIEFDE?

Partners

Kennis

Borrelen

inspiratie

groeien

Strategie

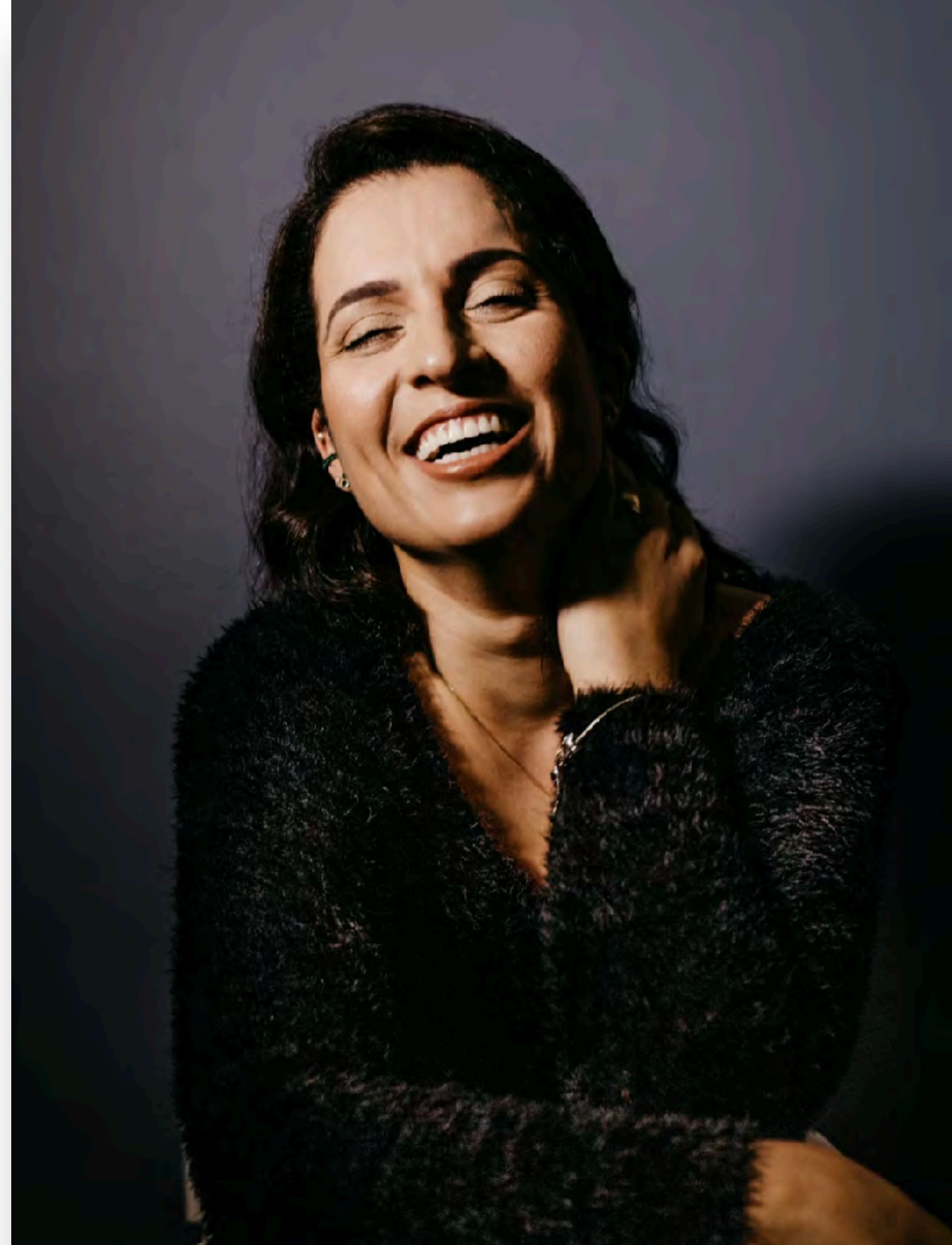
netwerken

liefde

Klanten

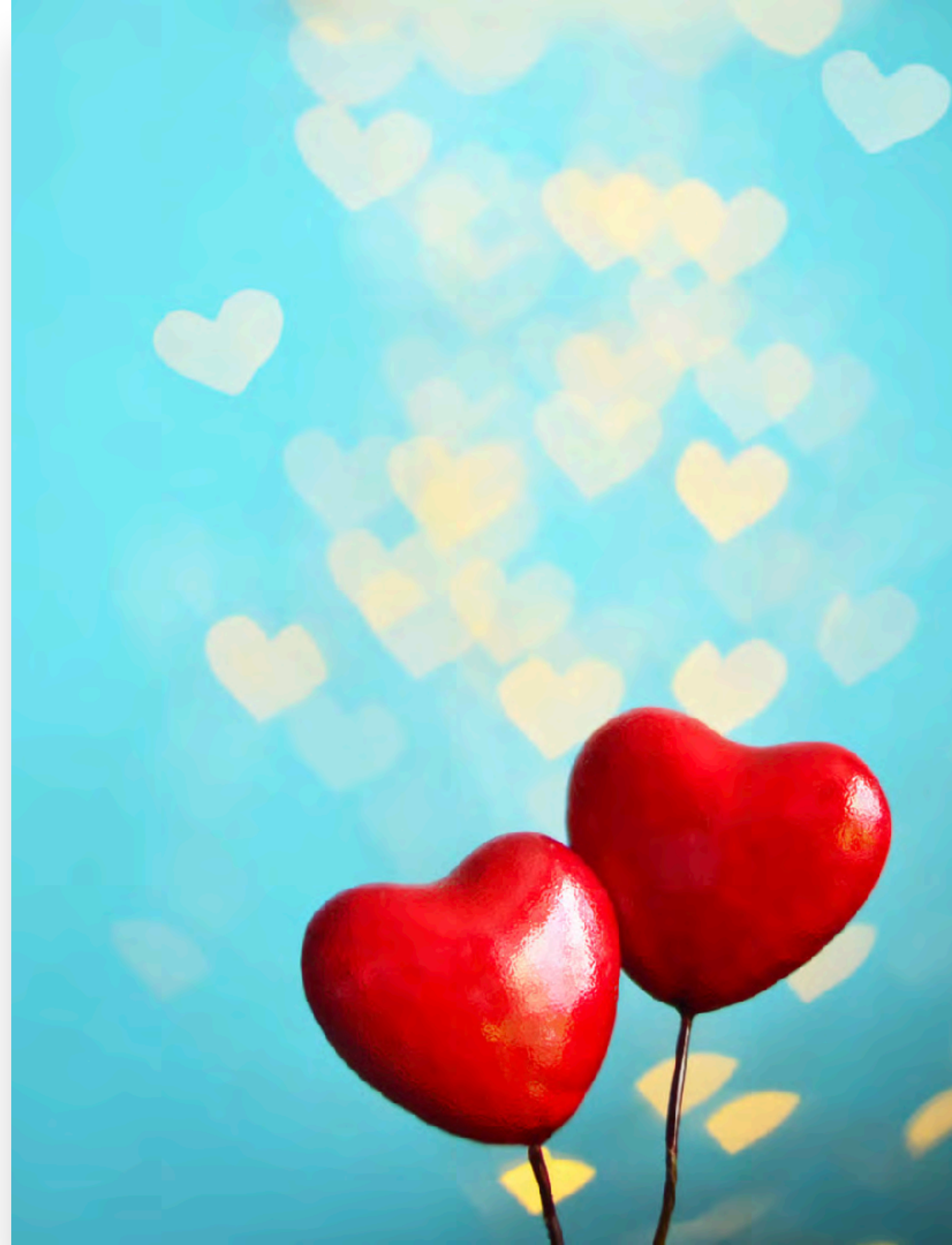
Investerings

ROOS



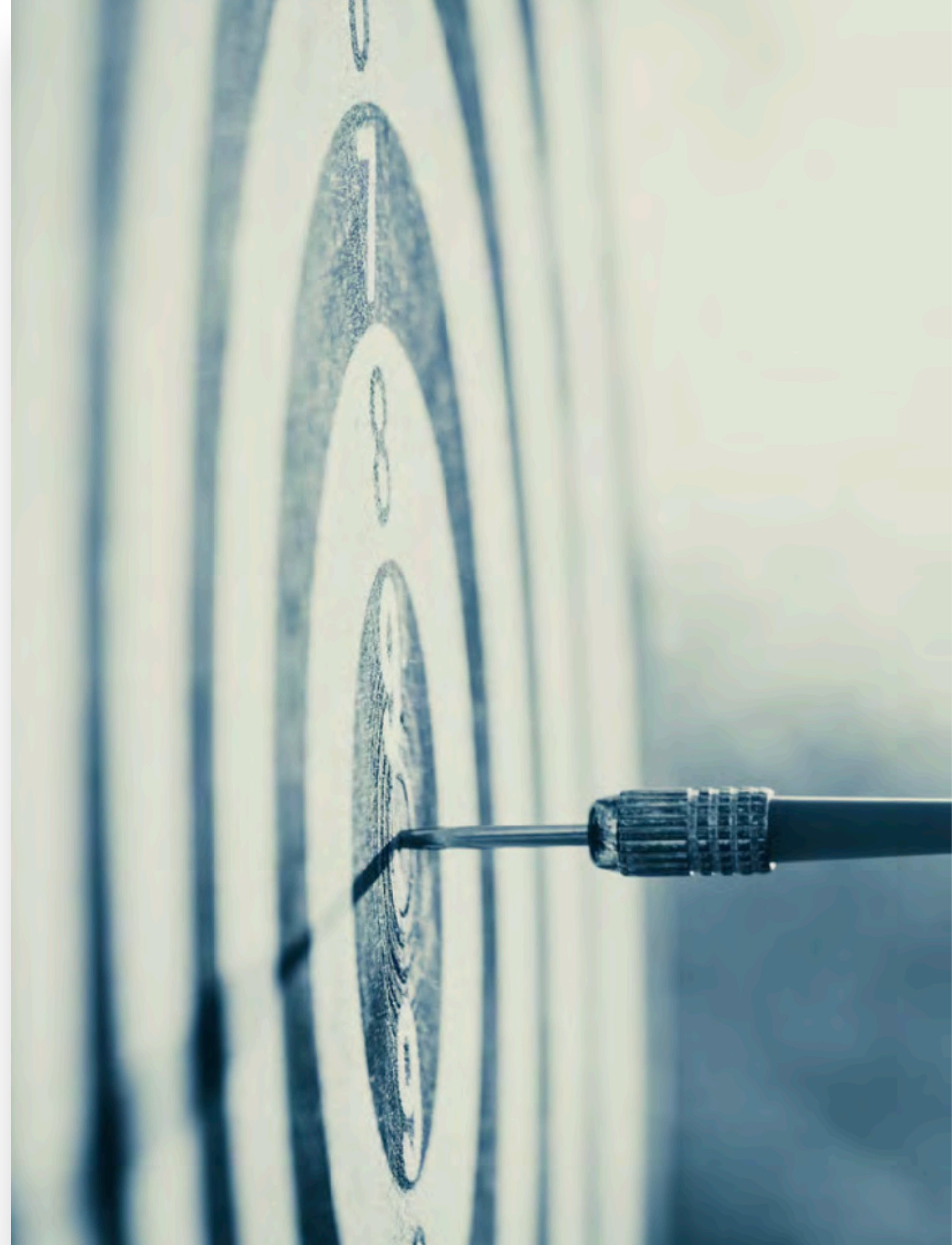
HAND > PODIUM > VERHAAL

HEB LEF EN JE VINDT DE
LIEFDE

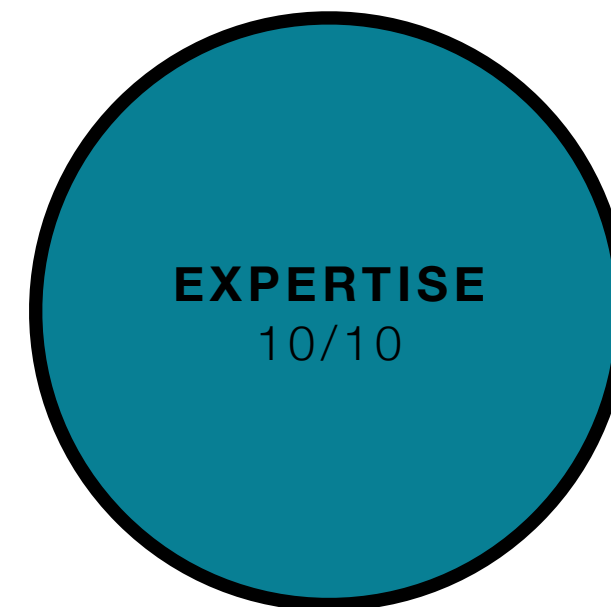


HAND > PODIUM > VERHAAL

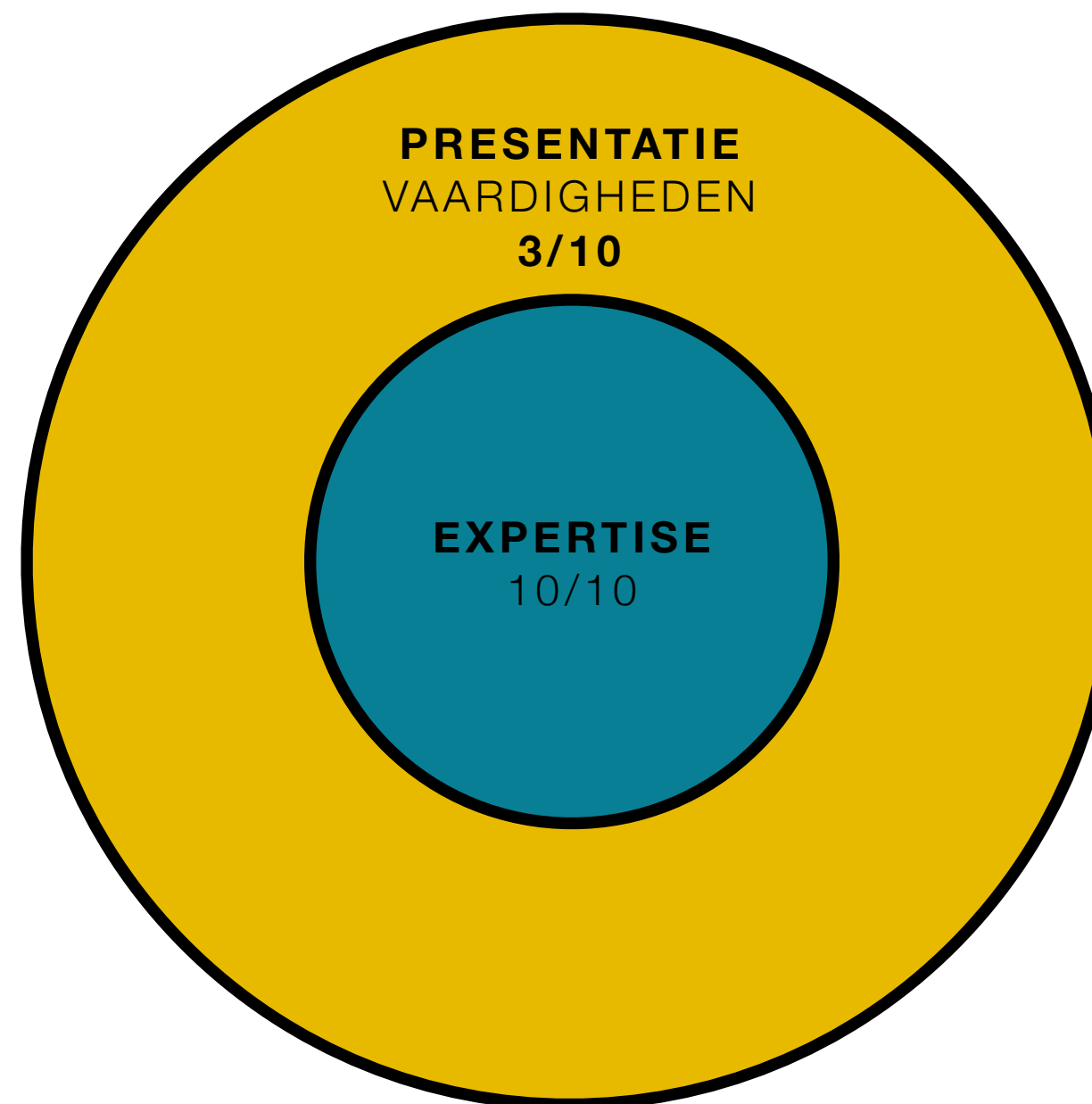
EN JE WINT KLANTEN,
INSPIREERT VAKGENOTEN,
BEWEEGT COLLEGA'S,
MAAKT CARRIÈRE,
WINT PITCHES EN AWARDS
EN **KNALT OP DATA EXPO!**



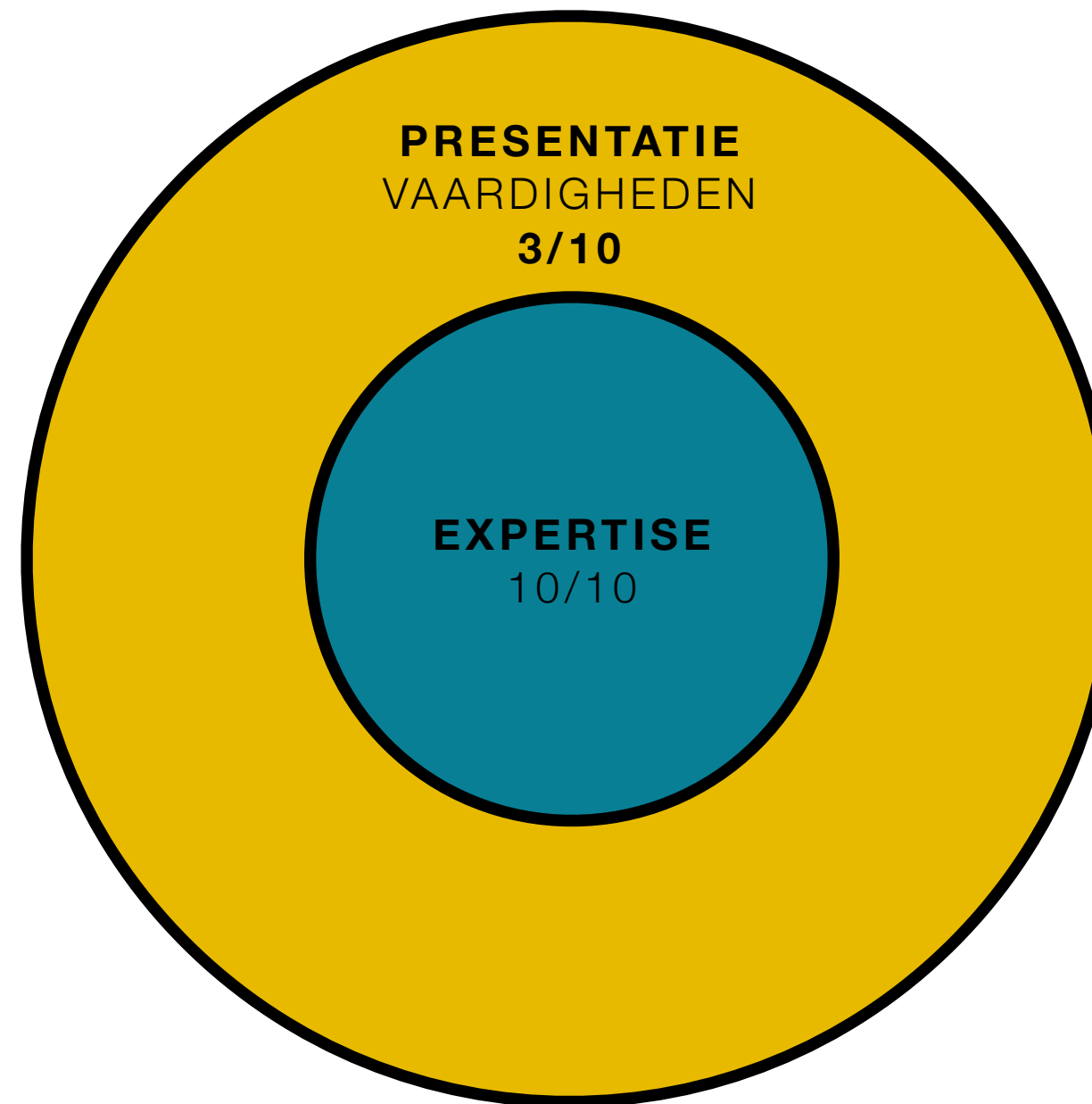
HET **BELANG** VAN GOED KUNNEN PRESENTEREN



HET **BELANG** VAN GOED KUNNEN PRESENTEREN



HET **BELANG** VAN GOED KUNNEN PRESENTEREN

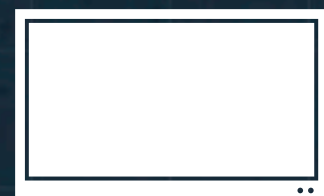


**'JE KLETSTE EERDER
DAN DAT JE LIEP'**





DAGVOORZITTER VOOR ZAKELIJKE EVENTS



HOST ONDERNEMERSPLATFORM 7DTV



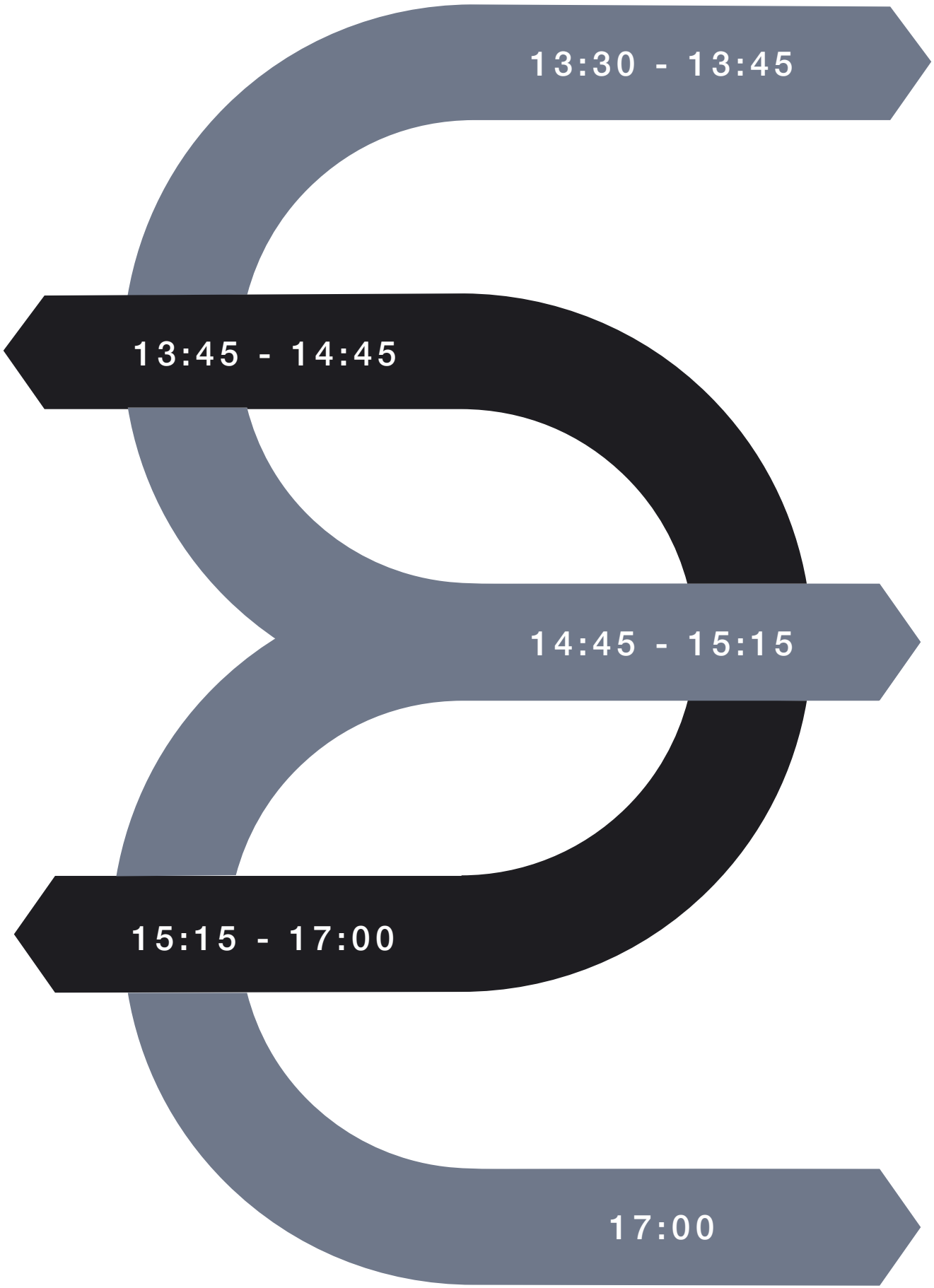
TRAINER VOOR SPREKERS EN DAGVOORZITTERS



PROGRAMMA

PRESENTATIE 1&2

PRESENTATIE 3&4
+ EXTRA TIPS



OPENING

BREAK

BORREL



PASCAL REINERS - ALLIANDER
ORFIRAH HELSTONE - GOODWATER
ARJEN HOUWELEN - GGN
DAVE HAMMERS - SENSIRE



RONNIE OVERGOOR

JIJ GAAT **SHINEN** OP



SLIDES WORDEN GEMAILD

DE BASICS DE VOORBEREIDINGEN & SPANNING DE PRESENTATIE





DE BASICS

FCK IT



‘NEEM JEZELF NIET AL
TE **SERIEUS**’



JE HOEFT GEEN
MESSI TE WORDEN



VERVANG **CONTENT** DOOR **VERHALEN**

'Deel je informatie dan gaan mensen denken, deel je verhalen je kan mensen in beweging krijgen'



MAAR HOE WORDT EEN
VERHAAL **EEN GOED**
VERHAAL?



3 INGREDIËNTEN

HET INCIDENT

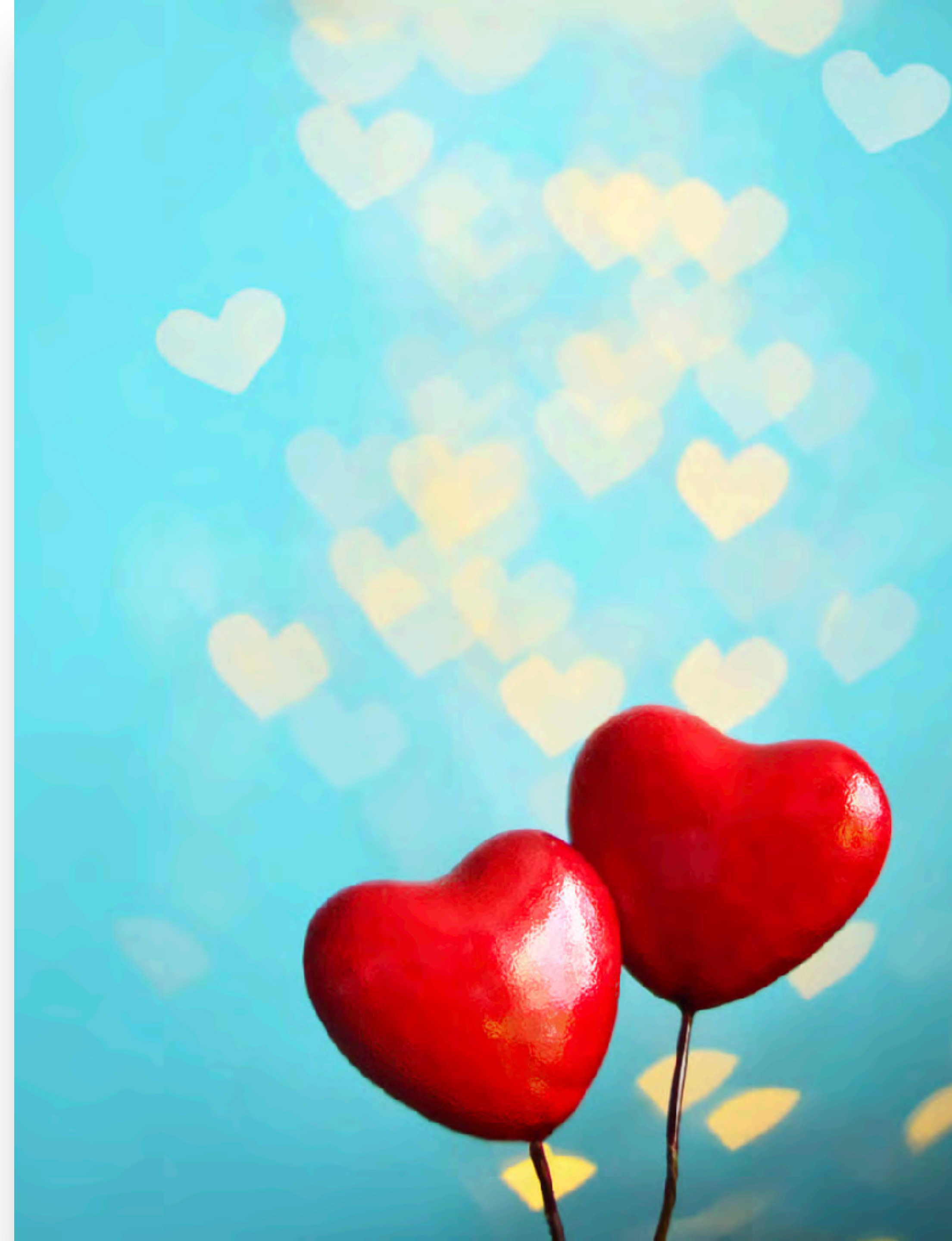
- WAT, WIE, HOE, WAAR
- GEBRUIK VISUELE, AUDITIEVE, ANDERE ZINTUIGELIJKE ELEMENTEN OM VERHAAL VORM TE GEVEN
- BRENG KARAKTERS TOT LEVEN
- VERTEL NIET MAAR HERBELEEF JE VERHAAL
- NIET TE LANG, NIET TE KORT: 2-3 MIN



3 INGREDIËNTEN

DE REDEN

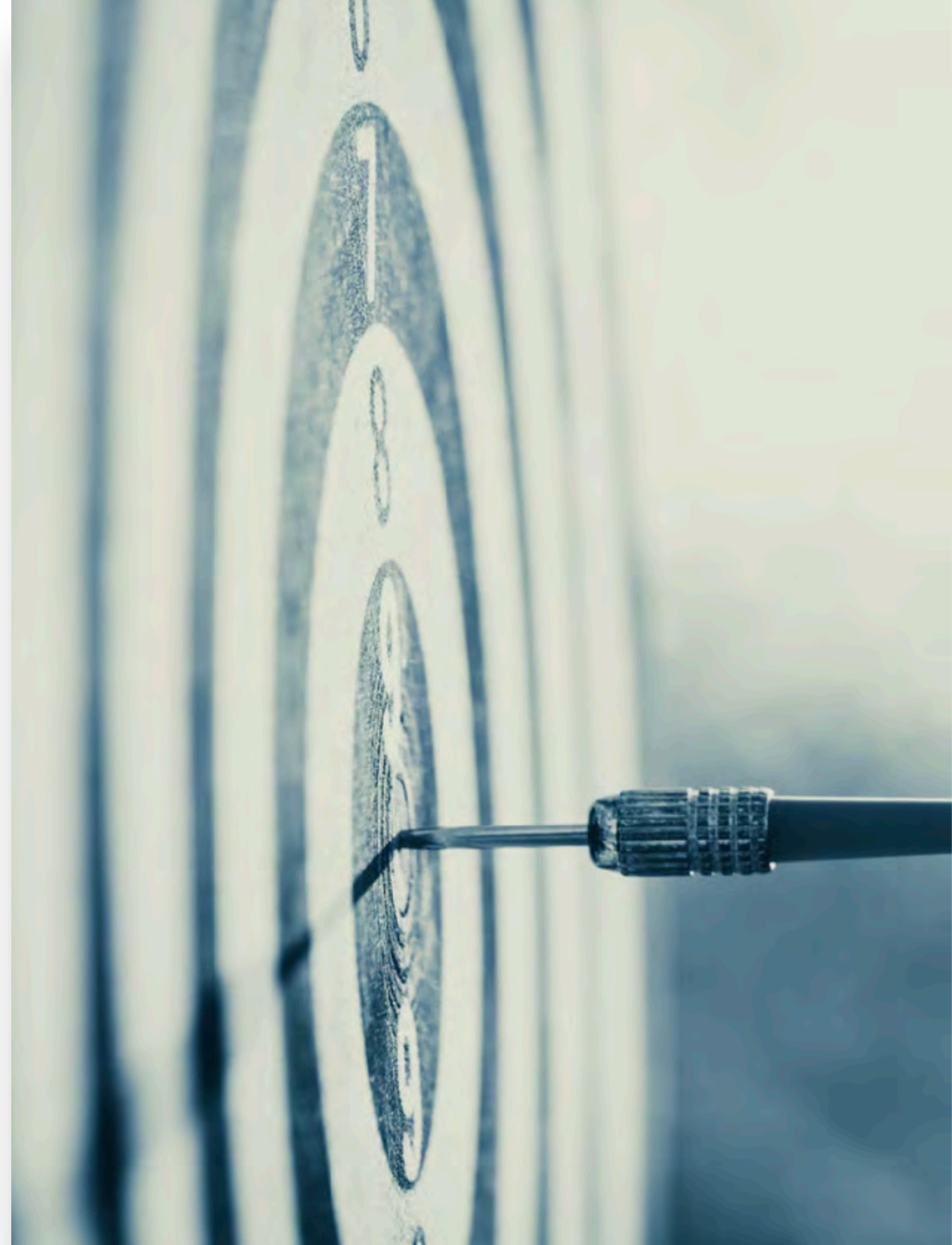
- DE REDEN DAT IK JULLIE DIT VERTEL
- OMDAT ZIJ HAAR HAND OPSTAK, HET PODIUM PAKTE EN HAAR VERHAAL VERTELDE, VOND ZE DE LIEFDE
- OFWEL: HEB LEF



3 INGREDIËNTEN

DE LINK

- TOON OOK DIE LEF EN



3 INGREDIËNTEN

HET INCIDENT

Het incident (wat, wie, hoe, waar) | gebruik visuele, auditieve, andere zintuiglijke elementen om verhaal vorm te geven | breng karakters tot leven: vertel niet maar herbeleef je verhaal | 2-3 min

De reden ... dat ik jullie dit vertel (informatie wordt inzicht)

Linken Waarom is dit relevant voor het thema / onderwerp





DE **GEVERS** MENTALITEIT

Het gaat er niet om wat je zegt, maar hoe, met welke intentie.

Wat is het kadootje dat jij het publiek gaat geven?

Leidt ook de aandacht af van jezelf!



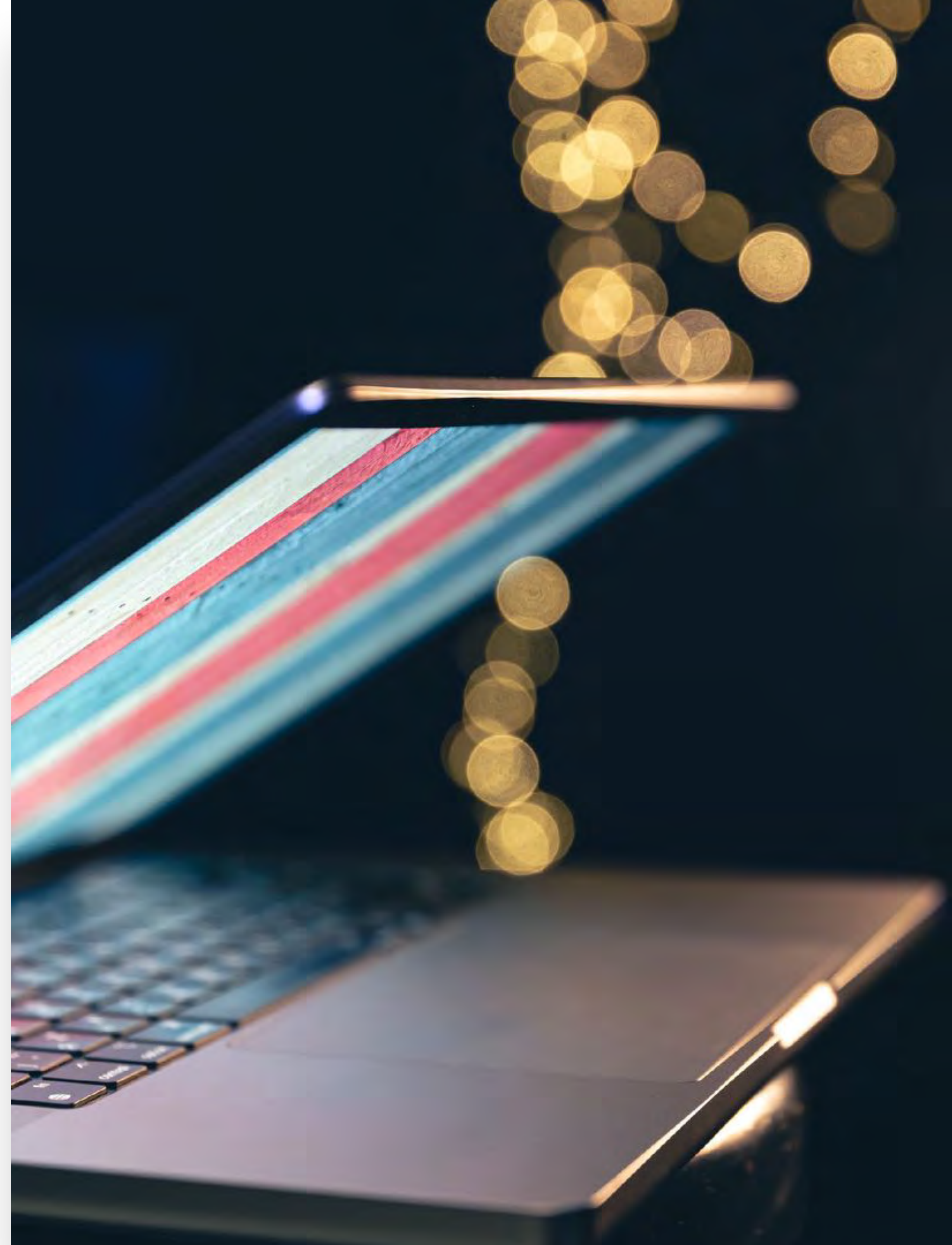
VOORBEREIDEN

DE **DEURKNOP** INTERVENTIE

1. Wat vond je ervan?
2. Wat neem je mee?



BEGIN **NIET** MET
POWERPOINT



STRUCTUREER JE
PRESENTATIE



MESSAGE MAP- THE POWER OF THREE



JIJ GAAT **SHINEN** OP



DE BASICS

- Supporting point
- Supporting point
- Supporting point

VOORBEREIDEN & SPANNING

- Supporting point
- Supporting point
- Supporting point

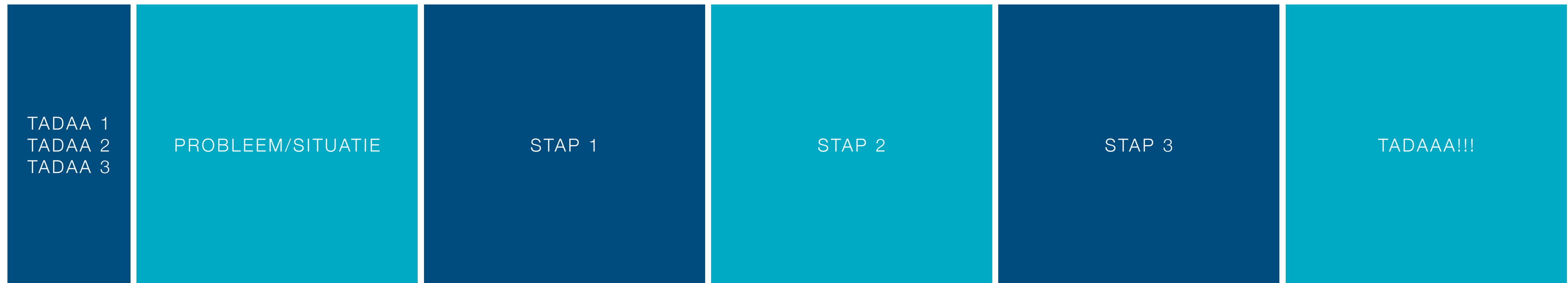
DE PRESENTATIE

- Supporting point
- Supporting point
- Supporting point

PROBLEEM - OPLOSSING



THE **YOUTUBE** TRUC - **HOOK ZE** METEEN



PAS FRAMEWORK

PROBLEM

LAAT ZIEN DAT JE HET PROBLEEM SNAPT
(EMPATHIE)

JE START MET HET PROBLEEM VAN JE DOELGROEP.
NIET OPPERVLAKKIG, MAAR HERKENBAAR EN
CONCREET.

DOEL:

- 👉 AANDACHT PAKKEN
- 👉 VERTROUWEN WINNEN ("HIJ/ZIJ SNAPT MIJ")
- 👉 RELEVANTIE CREËREN

AGITATE

MAAK HET PROBLEEM GROTER
(EMOTIONELE LADING)

NU GA JE HET PROBLEEM VERDIEPEN
EN VOELBAAR MAKEN.
JE LAAT ZIEN WAT HET KOST ALS HET
NIET WORDT OPGELOST.

DOEL:

- 👉 URGENTIE CREËREN
- 👉 FRUSTRATIE/ANGST ZICHTBAAR MAKEN
- 👉 VERLANGEN NAAR VERANDERING VERGROTEN

SOLUTION

JOUW OPLOSSING ALS LOGISCHE UITWEG

PAS NU KOM JE MET DE OPLOSSING.
OMDAT JE EERST PROBLEEM + EMOTIE HEBT
OPGEBOUWD, VOELT JOUW AANBOD ALS EEN
OPLUCHTING.

DOEL:

- 👉 HOOP BIEDEN
- 👉 RICHTING GEVEN
- 👉 WAARDE TONEN

ZOEK FRAMEWORKS





SPANNING

SPOTLIGHT-EFFECT



SPOTLIGHT-EFFECT

PSYCHOLOGISCHE
DENKFOUT WAARBIJ JE
OVERSCHAT HOEVEEL
ANDERE MENSEN OP JE
LETTEN EN HOE STRENG
ZE OVER JE OORDELEN



SPOTLIGHT-EFFECT

- INTERACTEER
- FOUTJE? EN WEER DOOR
- KIJK NAAR ZAAL EN PUBLIEK



MINDSET

SPANNING IS MIJN MAATJE
EXCITEMENT





PAINT THE ROOM



DOEN!



DE PRESENTATIE

OPENING

DE MIC **DOET HET ...**
OORDEEL JEZELF **NIET**
TUSSENTIJD
OPEN **ORIGINEEL**



‘ALS ZE JE IN **DE EERSTE**
DRIE MINUTEN NIE
MOGEN, **MOGEN ZE JE**
VERHAAL OK NIE’



SLIDEDECK VS WHITEPAPER





GEBRUIK TIJD

In plaats van het vergeten

STA IN HET LICHT



A wide-angle photograph of a large, empty theater. The foreground is filled with rows of brown upholstered seats, viewed from behind. The stage is at the far end, featuring a large blue curtain. To the left and right of the curtain are decorative vertical panels with white, swirling patterns. A large, dark rectangular screen is mounted on the right side of the stage. The ceiling is dark with visible lighting rigs and equipment. The overall lighting is dim, with a cool blue/purple hue.

BEWEGING OP HET PODIUM

A diverse group of four people (three women and one man) are shown in profile, clapping their hands. They are in a modern office environment. The woman in the foreground is wearing an orange blazer over a white shirt with a blue and white striped tie. The woman next to her is wearing a beige turtleneck. The woman behind her is wearing a green top. The man in the background is wearing a light blue shirt and glasses. The text "EN KRIJG JE APPLAUS" is overlaid in white, bold, sans-serif font across the middle of the image.

EN KRIJG JE APPLAUS

DANKJEWEL!

1:1 TRAINING?
IN-COMPANY?
ONLINE TRAINING?

Contact:

ronnie@ronnieovergoor.com

+31 6 46036777

