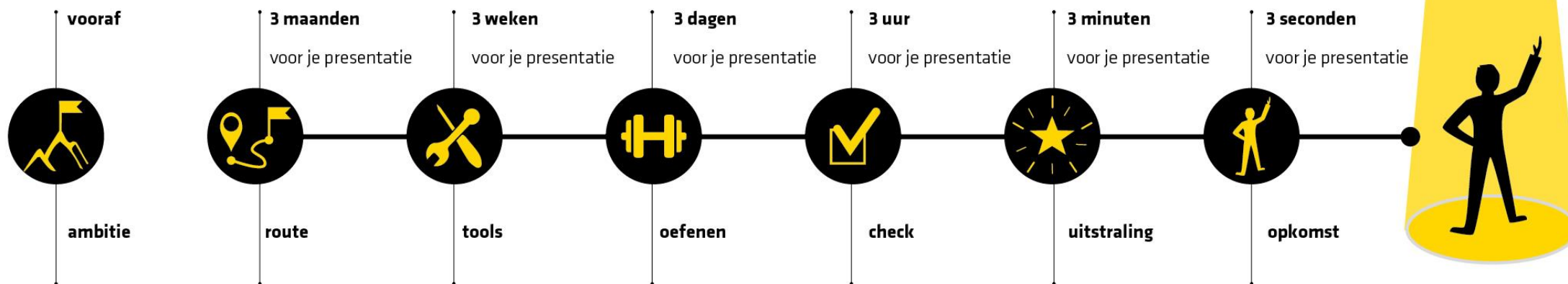


De manager als motivational speaker

Judith de Bruijn



IN 8 STAPPEN NAAR EEN GROTER PODIUM





Agenda

1. Waartoe wil je motiveren?
2. Hoe raak je de juiste snaar?
3. Het kleurenmodel als hulpmiddel
4. Een strategische route naar je doel
5. Congruente non-verbale communicatie als accelerator

Waartoe wil je motiveren?

Wat is er na de presentatie veranderd in de 'state of mind' van je publiek?

Wat gaan ze **doen**?

Wat moeten ze daarvoor:

- Weten
- Begrijpen
- Voelen
- Kunnen
- Willen

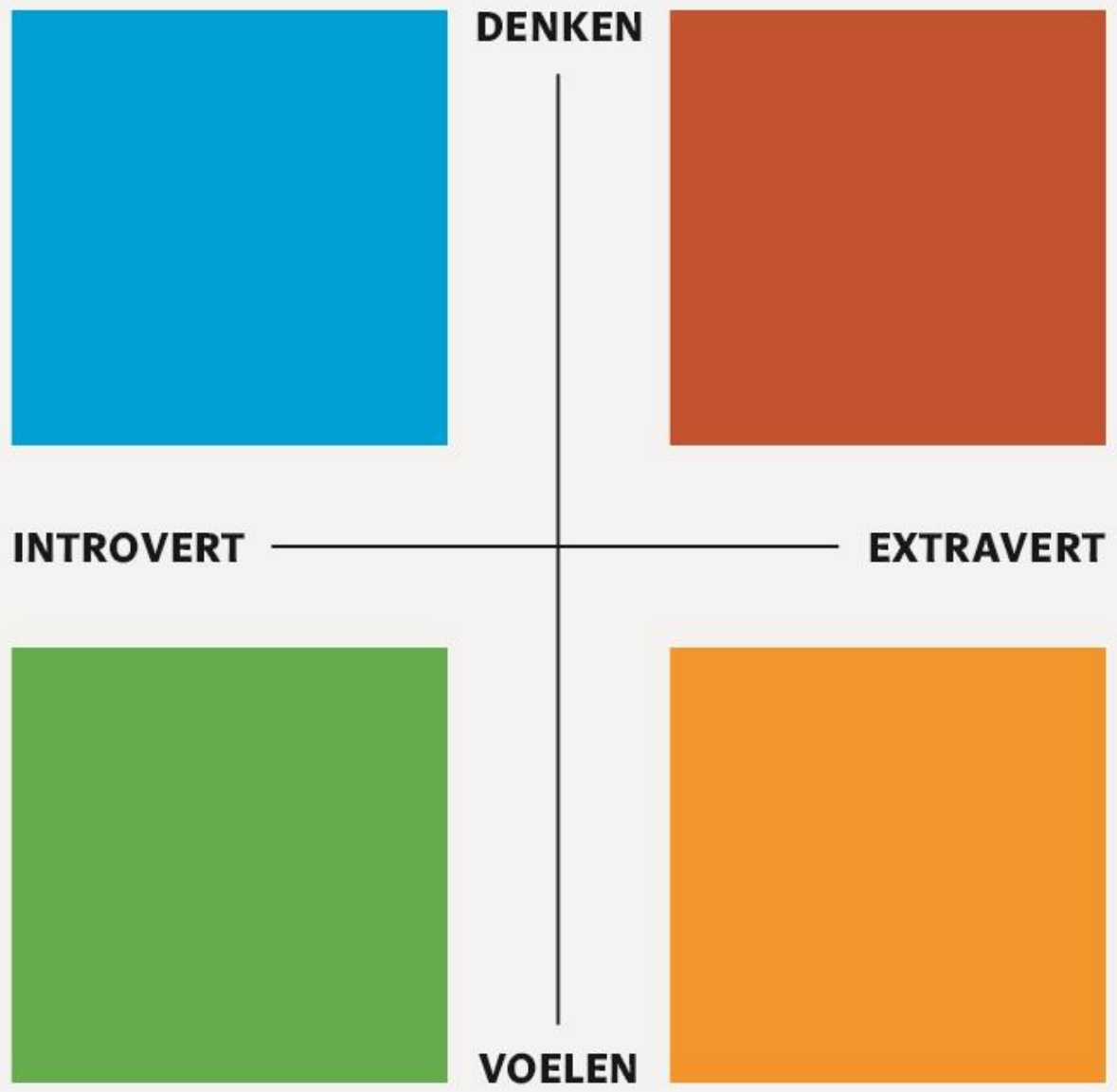


Hoe raak je de juiste snaar?

Je kunt alleen de route naar het eindpunt bepalen, als je het beginpunt kent.

Hoe staan de medewerkers ten opzichte van jouw ambitie?





DENKEN

KOERST OP COMPLEETHEID EN CORRECTHEID

- is nadenkend
- formuleert weloverwogen
- is zakelijk
- is gematigd
- heeft weinig expressie en maakt weinig oogcontact

INTROVERT

KOERST OP ACTIE

- heeft een zakelijke toon
- doet mededelingen
- is to the point
- is kort van stof
- is recht door zee

EXTRAVERT

KOERST OP HARMONIE

- heeft een rustige spreekstijl
- stelt vragen
- neemt de tijd
- is persoonlijk
- kijkt de kat uit de boom
- luistert goed

KOERST OP INSPIRATIE

- is expressief
- gaat in gesprek
- gebruikt veel gebaren en mimiek
- is enthousiast
- is impulsief
- heeft veel oogcontact

VOELEN

DENKEN

 **INFORMEREN**

- Wat wil je dat mensen weten, leren, begrijpen, onthouden?

 **OVERTUIGEN EN ACTIVEREN**

- Wat wil je dat je publiek na afloop doet?
- Van welk standpunt zijn ze dan overtuigd?

INTROVERT

EXTRAVERT

 **VERBINDEN**

- Wie wil je met elkaar verbinden? Wie wil je ontmoeten? Welke nieuwe relaties wil je laten ontstaan?
- Met welk gevoel wil je dat mensen over jou spreken? Wat wil je uitstralen?

 **INSPIREREN**

- Waartoe wil je inspireren?
- Waarom is het belangrijk dat er gebeurt wat jij voorstelt?
- Wat is het hogere doel?
- Wat betekent het voor jou persoonlijk?

VOELEN





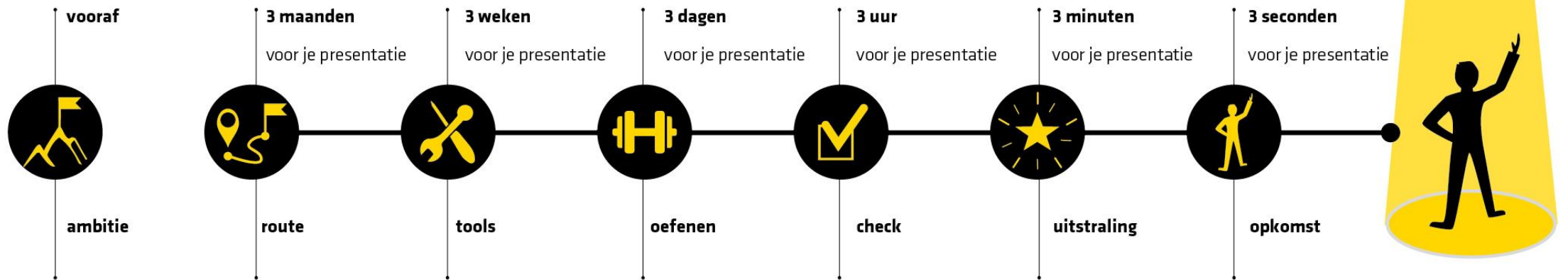
Congruente non-verbale communicatie



- <https://youtu.be/p5FQFic4PZc>

VRAGEN?

IN 8 STAPPEN NAAR EEN GROTER PODIUM





Samenvattend

- Denk goed na wat je wilt bereiken. Concretiseer dat in termen van de gewenste mindset en het gedrag.
- Leef je in in je publiek, kijk de weerstand in de ogen en bedenk hoe je daar antwoorden op geeft.
- Sluit aan bij je publiek en neem hen van daaruit mee.
- Bouw je presentatie op in blokken.

Je publiek is de held en jij bent de mentor.

Contact met Judith of het boek bestellen?



Stuur een e-mail
judith@hooggeerdpubliek.info

Of bel 06 5426 6265



**BESTEL
NÚ!**

www.hooggeerdpubliek.info