



Jezelf of een project presenteren

- [Pitchen](#)
- [Elevatorpitch](#)
- [Pecha Kucha](#)
- [Tips voor een goede presentatie](#)
- [Meer informatie](#)

Er zijn verschillende manieren om jezelf of je project te presenteren in verschillende situaties. Denk aan netwerkbijeenkomsten, seminars en congressen, een festival, op het internet of bij een opdrachtgever of werkgever.

Pitchen

Pitches komen in alle kunstdisciplines voor. Een definitie van 'pitch' is 'verkooppresentatie'. Je verkoopt jezelf, je idee of je project aan geïnteresseerden. De pitch is kort, origineel en bondig. Pitchen gebeurt in het kader van een wedstrijd of competitie, op een festival of op een (digitaal) platform. Meestal is het een live presentatie en soms wordt de term pitch voor een schriftelijke omschrijving van je idee gebruikt.

Er zijn allerlei platforms waar creatieven hun ideeën kunnen presenteren. Denk aan TED en Het beste idee van Nederland. Maar ook op crowdfunding sites zoals Crowdfunder en Voordekunst kun je je idee presenteren.

De organisatie of het platform waar je kunt pitchen bepaalt de precieze tijd die je voor een pitch krijgt, maar ga uit van ongeveer zeven minuten. Zorg ervoor dat je pitch aansluit bij de doelgroep. Je houdt een andere pitch voor potentiële klanten of opdrachtgevers dan voor een fonds dat subsidies geeft.

Elevatorpitch

De elevatorpitch is zoals het woord al zegt een liftreis lang en duurt dertig seconden tot twee minuten. De elevatorpitch is vooral gericht op de netwerksfeer. Je gebruikt je elevatorpitch bijvoorbeeld op een feestje, seminar of in de pauze van een voorstelling, maar ook in een sollicitatiegesprek. Het is een korte presentatie waarin je enthousiast vertelt wie je bent en wat je doet.

De elevatorpitch begint met een goede binnenkomer om de aandacht van je gesprekspartner te trekken. Vervolgens vertel je wie je bent, waar je voor staat en wat je kracht is. Wat goed werkt is met een verzoek eindigen, daarmee maak je een geïnteresseerde indruk en het zorgt ervoor dat je beter in de gedachten van je gesprekspartner blijft. Zorg bij een sollicitatie dat je met jouw elevatorpitch een eerlijk beeld van jezelf schetst dat overeenkomt met de gegevens die in je CV en sollicitatiebrief.

Pecha Kucha

Pecha Kucha is een concept voor het houden van korte, krachtige en creatieve presentaties. De naam stamt af van een Japans woord voor 'prietpraat'. Het is een diavoorstelling van twintig afbeeldingen, die per slide door de spreker in twintig seconden worden toegelicht, in een totale tijd van zes minuten en veertig seconden. Elke afbeelding wordt dus precies twintig seconden getoond. Er worden regelmatig Pecha Kucha-avonden georganiseerd in Nederlandse steden, meestal met deelnemers uit de creatieve sector.



Tips voor een goede presentatie

Bij een presentatie van een project aan een (nieuwe) opdrachtgever, presenteer je niet alleen je plan maar ook jezelf. Zorg altijd voor een goede voorbereiding.

Hieronder volgen een aantal 'gouden' tips voor presentaties aan potentiële opdrachtgevers.

1. *Ga naar de presentatie toe met een positieve houding en gezonde nieuwsgierigheid*
Denk: "Ik zal er hoe dan ook iets van op steken." Luister goed naar wat er gevraagd wordt, maar toon ook initiatief. Als je niet weet hoe de bijeenkomst zal verlopen, vraag dan naar de agenda en het tijdsbestek.
2. *Wees je ervan bewust hoe je wilt overkomen*
De wijze waarop je jezelf presenteert zegt alles over wie je bent en dus (indirect) ook over je plannen. Je bepaalt zelf in belangrijke mate hoe je overkomt! Draag kleren waarin je je prettig voelt en die passend zijn voor de situatie.
3. *Eerst de relatie, dan de informatie*
Zorg dat je contact krijgt met je opdrachtgever, bijvoorbeeld door in te gaan op de ruimte waar je je bevindt, de route naar de plek van de bijeenkomst, of desnoods het weer. Daardoor zal hij open staan voor de informatie die jij wilt geven. Als hij zich prettig voelt, zal je verhaal beter gehoord worden.
4. *De opdrachtgever is belangrijk(er dan jijzelf)*
Stel aan het begin en het einde van je presentatie altijd de opdrachtgever centraal. Daar tussenin mag je over jezelf en je plannen praten.
5. *Laat passend beeldmateriaal zien. Geef daarbij een korte toelichting*
Zorg voor uitgewerkt materiaal. Vertel wat de opdracht was en hoe je tot dit resultaat bent gekomen.
6. *Als iets belangrijk is, vertel het opnieuw*
Steek hoofdzaken telkens in een ander jasje, door ze met verschillende woorden en vanuit een andere invalshoek te belichten.
7. *Communicatie is tweerichtingsverkeer*
Praat met en niet tegen je luisteraars. Betrek ze bij je verhaal. Stel vragen. Gebruik spreektaal die het woord jij/u/jullie bevat. En luister ook.
8. *Presenteren is verkopen*
Je probeert een opdracht te krijgen. Maar je 'verkoopt' eerst jezelf, voordat je je boodschap kunt verkopen.
9. *Durf jezelf te zijn en je kwetsbare kant te tonen*
Dat zal niet altijd meevallen, maar het is net zo belangrijk als de kwaliteit van je werk.
10. *Enthousiasme werkt!*
Dynamische taal, stem en gebaren onderstrepen de juiste indruk.
11. *Harmonie in woord en houding*
Om geloofwaardig over te komen, combineer je woorden met de juiste (bijpassende) lichaamstaal.
12. *Selecteer je informatie*
Alleen jij weet wat je niet vertelt.



13. *Wees kritisch, maar collegiaal*
Kraak andermans werk niet af, maar benadruk juist de positieve kanten. Overdrijf je eigen bijdrage in een collectief project niet.
14. *Blijf motiverend van het begin tot het einde*
Zorg ervoor dat je je presentatie positief eindigt wat betreft inhoud, volume en intonatie.
15. *Laat zien dat je er plezier in hebt*
De gemakkelijkste manier om succesvol te presenteren is om werkelijk te genieten van waar je mee bezig bent. Laat dat ook zien. Een succesvolle presentator is trots op zijn product, trots op zichzelf en waar hij voor staat.
16. *Zwijgen is goud*
Durf stiltes te laten vallen - voor je begint, tussen de zinnen door, na het tonen van een product of een belangrijke boodschap en na je laatste woorden. In combinatie met uitademen, (subtiel) glimlachen en oogcontact, is stilte het meest effectieve wapen bij een presentatie of onderhandeling.

Meer informatie

- Vind op BeroepKunstenaar.nl, informatie over o.a. *Zakelijk telefoneren* (pdf), *Onderhandelen* (pdf), *Netwerken* (pdf).
- Crowdfundingsites zoals www.crowdaboutnow.nl en www.vordekunst.nl
- www.pecha-kucha.org en www.pechakucha.nl voor alles over Pecha Kucha.