

PATRICK  
VAN GILS



# EFFECTIEF

## pitchen en presenteren

Boom



Hoe pak je  
overtuigend  
jouw podium?



## Effectief pitchen en presenteren



# Effectief pitchen en presenteren

Hoe pak je overtuigend  
jouw podium?

Patrick van Gils

**Boom**

**inclusief  
website!**

Met onderstaande unieke activeringscode krijg je via [www.boomstudent.nl](http://www.boomstudent.nl) toegang tot de website met extra materiaal. Deze code is persoonsgebonden en gekoppeld aan de 1e druk. Na activering van de code is de website twee jaar toegankelijk. De code kan tot zes maanden na het verschijnen van een volgende druk geactiveerd worden. De code is eenmalig te gebruiken.

Opmaak binnenwerk: Textcetera, Den Haag  
Omslagontwerp: studio Jan de Boer, Utrecht  
Illustraties binnenwerk: Shutterstock en Patrick van Gils

© Patrick van Gils & Boom uitgevers Amsterdam, 2022

*Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.*

*Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.stichting-uvo.nl](http://www.stichting-uvo.nl).*

*No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher.*

ISBN 978-90-2444-108-2

ISBN 978-90-2444-109-9

NUR 846

[www.boomstudent.nl](http://www.boomstudent.nl)

[www.boomhogeronderwijs.nl](http://www.boomhogeronderwijs.nl)

# Woord vooraf

Ik vind dat ieder mens een podium en een pitch verdient. Jij bent het waard om jezelf aan de wereld te mogen laten zien en horen. En dat is de essentie van pitchen en presenteren: dat je jezelf durft en mag laten zien en horen.

Op de basisschool had ik een bloedhekel aan het geven van spreekbeurten en het voordragen van opstellen. Als iedereen naar mij keek, voelde ik me hoogst ongemakkelijk. Dat is gelukkig verleden tijd. Ik ben in mijn carrière doorgroeid naar de top van het bedrijfsleven – A-merken waar ik werkte zijn onder andere McDonald's Nederland, ondernemersgroothandel Makro en mediabedrijf Studio100 – en houd me nu al dertig jaar dagelijks bezig met pitchen en presenteren als woordvoerder, dagvoorzitter en hoofd marketing & communicatie. Daarbij richt ik me tot medewerkers, de directie, de internationale board, franchisenemers, leveranciers, ondernemers, (toekomstige) klanten, kritische stakeholders, politici, journalisten, ja eigenlijk iedereen, zowel binnen als buiten het bedrijf. Dag-in-dag-uit pitchen en presenteren. Altijd gericht op verschillende mensen en doelgroepen, altijd met andere doelen, andere boodschappen, op andere plekken en in andere ruimten.

In 2014 ben ik mijn passie gaan volgen en heb ik mijn eigen pitch- en presentatiebureau opgericht: TOPpresentaties. Als spreker, pitchtrainer en presentatiecoach laat ik ondernemers, managers, directeuren en hun medewerkers ervaren hoe zij zichzelf, hun bedrijf, hun producten en diensten en hun kennis authentieker en effectiever kunnen pitchen en presenteren. Zelfs koningin Máxima heeft m'n interactieve training een uur lang bijgewoond, samen met honderd professionals. Inmiddels noemen anderen me vaak de 'pitchkoning van Nederland'.

Al mijn 100.000 uur knowhow in pitchen en presenteren heb ik voor jou samengebracht in dit handzame praktijkboek. Waardoor jij in kleine en in grote groepen, bij korte en lange presentaties, op locatie en online altijd je toehoorders weet te raken en je doel bereikt. Van vallen en opstaan naar 'staan en opvallen'. Met dit boek leer je hoe jij jezelf en jouw ideeën aan een ander kunt 'verkopen'. Zo word jij met recht een 'best-seller' en 'best-teller'.

Ik nodig je uit om met mij te linken op LinkedIn. Stuur je me een uitnodiging? En zou je me willen laten weten welke tip of techniek uit dit boek voor jou waardevol is geweest en je echt helpt bij betere presentaties en pitches? Ik kijk uit naar je reactie.

Ik dank mijn vrouw Nancy en mijn dochters Fleur en Lotte, beiden 'young professional' tijdens het schrijven van dit boek. Jullie hebben mij geïnspireerd bij het delen van mijn knowhow. Ik dank ook al mijn opdrachtgevers, klanten, deelnemers en publiek. Jullie hebben mij het volle vertrouwen en de ruimte gegeven om mijn kennis en waarde te delen als spreker, trainer en coach en er daardoor steeds een beetje nog beter in te worden. Het nu eindelijk mogen opschrijven van wat ik al vele jaren anderen leer, was niet alleen een kloppende volgende stap maar ook een ware ontdekkingsreis. Veel pitch- en presentatieplezier. Met effect.

Patrick van Gils, januari 2022



# Inhoud

<b>1</b>	<b>Hoe pak je overtuigend ieder podium?</b>	<b>11</b>
1.1	Wat kun jij met dit boek?	13
1.2	Hoe haal jij alles uit dit boek?	13
1.3	Voor wie is dit boek?	15
1.4	Pak je podium!	16
1.5	Wie ben ik?	17
1.6	Vip	18
<b>2</b>	<b>Effectief pitchen en presenteren</b>	<b>21</b>
2.1	Wat is een goede pitch?	21
2.2	Wat is een goede presentatie?	22
2.3	Waar kun jij pitchen en presenteren?	23
2.4	Wat is het lastige aan pitchen en presenteren?	24
2.5	Wat levert jouw presentatie je op?	25
<b>3</b>	<b>De zes impactingrediënten</b>	<b>29</b>
3.1	Impactingrediënt 1: A-merk	29
3.2	Impactingrediënt 2: Kern	30
3.3	Impactingrediënt 3: DIK	31
3.4	Impactingrediënt 4: Pijn – medicijn – fijn	32
3.5	Impactingrediënt 5: Vraag	33
3.6	Impactingrediënt 6: ZEEP	35
<b>4</b>	<b>Over jou!</b>	<b>39</b>
4.1	Wat is jouw waarom?	39
4.2	Jij bent een A-merk!	40
4.3	Waarin zit de kracht van jouw verhaal?	40
4.4	START met jouw verhaal	43
4.5	Waar sta jij nu al met het presenteren en pitchen?	44
4.6	De vier podiumkwadranten	45
<b>5</b>	<b>Korte pitch, kleine groep - podiumkwadrant 1</b>	<b>49</b>
5.1	Pak je podium!	49
5.2	Vorbereiding: context	50
5.3	Vorbereiding: inhoud/verhaallijn	53
5.4	Vorbereiding: spreektaal	55
5.5	Pitchen!	57
5.6	Verschillende pitchsituaties	59



5.7	Pak ook online je podium	63
5.8	Pitchchecklist	63
5.9	Beproefde praktijktips	64
<b>6</b>	<b>Korte pitch, grote groep - podiumkwadrant 2</b>	<b>67</b>
6.1	Pitchtime!	67
6.2	Vorbereiding: context	68
6.3	Vorbereiding: inhoud/verhaallijn	69
6.4	Vorbereiding: spreektaal	72
6.5	Pitchen!	74
6.6	Tips voor specifieke pitches	75
6.7	Pitchtime online	77
6.8	Pitchchecklist	78
6.9	Beproefde praktijktips	78
<b>7</b>	<b>Lange presentatie, kleine groep - podiumkwadrant 3</b>	<b>81</b>
7.1	Op de zeepkist!	81
7.2	Vorbereiding: context	82
7.3	Vorbereiding: inhoud/verhaallijn	84
7.4	Vorbereiding: spreektaal	88
7.5	Presenteren!	89
7.6	Tips voor specifieke presentaties	91
7.7	Online op de zeepkist	92
7.8	Presentatiechecklist	92
7.9	Beproefde praktijktips	93
<b>8</b>	<b>Lange presentatie, grote groep - podiumkwadrant 4</b>	<b>95</b>
8.1	Showtime!	95
8.2	Vorbereiding: context	96
8.3	Vorbereiding: inhoud/verhaallijn	98
8.4	Vorbereiding: spreektaalstructuur	102
8.5	Presenteren	106
8.6	Tips voor specifieke presentaties	109
8.7	Online showtime	111
8.8	Presentatiechecklist	111
8.9	Beproefde praktijktips	111
<b>9</b>	<b>Online pitchen en presenteren</b>	<b>115</b>
9.1	De tien meest gemaakte fouten	115
9.2	Krachtige online pitch- en presentatietips	116
9.3	De fases van een online bijeenkomst	118

<b>10 Je spanning de baas</b>	<b>121</b>
10.1 Welke spanning ervaar jij?	121
10.2 Een andere kijk op spanning	122
10.3 Praktische ontspanningstips	123
10.4 De kracht van openheid en kwetsbaarheid	126
10.5 Ontdek jouw inspiratiebronnen	127
10.6 Tot slot	128



# 1

## Hoe pak je overtuigend ieder podium?

Je presenteert jezelf ieder moment van de dag. Met en vaker ook zonder woorden. Vaak bewust, maar meestal onbewust. Je presenteert jezelf in zowel je sociale leven als tijdens je studie en werk. Je presenteert jezelf op ultrakorte en soms langere contactmomenten. Je presenteert jezelf soms aan één persoon in een kleine setting en soms aan een groep in een grotere setting. Je presenteert jezelf live (in fysieke aanwezigheid van anderen) of online.

Dit boek laat je ontdekken hoe jij in elke situatie een effectieve en overtuigende pitch of presentatie kunt geven. In dit praktische leer- en doeboek vind je direct toepasbare kennis en oefeningen. Op de website bij dit boek staan nog veel meer waardevolle en praktische hulpmiddelen, video's en inspiratietools. Op pagina 4 vind je een inlogcode voor de website. De verwijzingen naar de website herken je aan het icoontje in de marge.



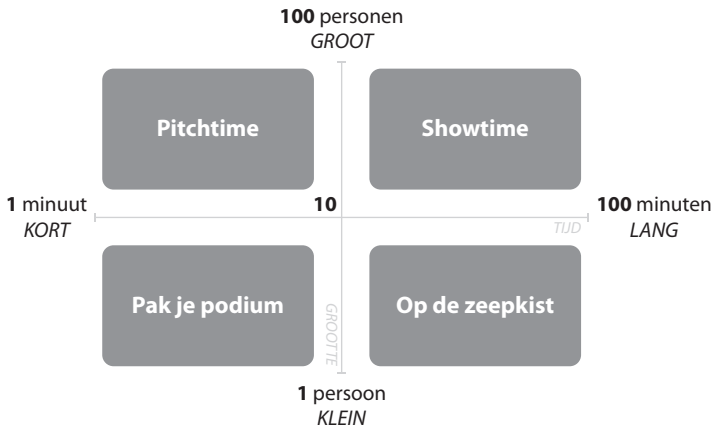
Na het lezen, ervaren en toepassen van al dat materiaal heb je de door jou gewenste resultaten binnen 'handbereik':

- *handboek*: dit is een 'handboek' dat je erbij pakt als je een belangrijke pitch of presentatie moet geven;
- *handleiding*: het is een 'handleiding' waarin je stapsgewijs ziet hoe je dat doelgericht kunt aanpakken;
- *bij-de-hand*: het boek neemt je 'bij de hand' naar een beter eindresultaat. En als je toepast wat dit boek je aangeeft, pak je het slim aan. Dat is ook 'bij-de-hand'.
- *in een handomdraai*: je leert eenvoudig, snel, simpel en 'in een handomdraai' een effectieve presentatie of pitch voorbereiden en geven. Met applausgarantie.
- *handig*: het boek staat bomvol 'handige' tips & tricks, en strategieën voor effectievere presentaties en pitches.

Als jij jezelf laat zien en horen aan anderen, in welke vorm dan ook, presenteer of pitch je jezelf. Een pitch is een korte presentatie, meestal voor een kleine groep. Een presentatie duurt meestal wat langer en is vaak bestemd voor een wat grotere groep. Bij het presenteren en pitchen heb je altijd te maken met:

- tijd: hoe lang spreek je?
- mensen: hoeveel mensen heb je voor je?

In het model hierna is dat samengevat op twee assen: tijd (x-as) en groepsgrootte (y-as):



Figuur 1.1 Pitch- en presentatiemodel met de vier podiumkwadranten

Het overgrote deel van de in de praktijk voorkomende pitches en presentaties duurt ergens tussen de één en honderd minuten en is gericht op een groepsgrootte tussen de één en honderd personen. Dat zie je terug in de vier podiumkwadranten.

- Pak je podium: korte pitch voor kleine groep;
- Pitchtime: korte pitch voor grote groep;
- Op de zeepkist: lange presentatie voor kleine groep;
- Showtime: lange presentatie voor grote groep.

In de hoofdstukken 5 tot en met 8 worden deze vier podiumkwadranten uitgewerkt en ontdek je de meest effectieve voorbereiding en uitvoering voor elk kwadrant.

## 1.1 Wat kun jij met dit boek?

Dit boek helpt jou op twee manieren. Het maakt duidelijk hoe je effectiever offline en online kunt pitchen en presenteren. En het geeft je praktische tools om jouw kennis, houding en gedrag bij pitches en presentaties naar een hoger niveau te brengen. Omdat je pitchen en presenteren alleen kunt leren door het te doen, vind je in dit boek en op de website veel praktische en effectieve oefeningen voor het optimaliseren van jouw presentatieskills. Zo krijg je meer zekerheid bij elke presentatie of pitch.

De impact van een presentatie is vaak groter dan je zelf denkt. Bij een presentatie of pitch heb je een direct effect op je toehoorders en daarnaast ook altijd een indirect effect. Het directe effect zit hem in de participatie tijdens de presentatie, het indirecte effect bestaat uit de inspiratie en waardevolle kennis die jij deelt en waarvan mensen nog heel lang profijt kunnen hebben. Presenteren is een unieke en persoonlijke vorm om een boodschap over te brengen vanuit jouw intentie, vanuit jouw energie, met jouw enthousiasme en met jouw drive en passie. Als je op een aansprekende manier iets interessants deelt, zullen je toehoorders ook jou als persoon onthouden. Ze zullen je dan in de toekomst misschien om advies vragen of je aanbevelen aan anderen.

## 1.2 Hoe haal jij alles uit dit boek?

Er zijn twee manieren om beter te worden in pitchen en presenteren: je kennis over het onderwerp vergroten en die kennis zelf gaan toepassen. Door te doen, word je je bewuster van de kernboodschap, de opbouw en structuur van je verhaal, de woorden die je kiest en de vragen die je stelt. Ook zorgt oefenen voor bewustwording van het gebruik van je stem, dat unieke instrument. Zo leer je hoe je op anderen overkomt, wat mensen bij jou zien, voelen en ervaren.

In het boek kom je de volgende zeven symbolen tegen, die je helpen bij het oefenen met pitchen en presenteren:



### **Rewind: reflectie, inzichten, herhaling**

Even terugkijken naar eerdere momenten waarop jij een presentatie gaf. Wat deed je toen? Wat ging goed en wat niet? Hoe bereidde je je voor? En even terugdenken aan anderen die je een presentatie of pitch zag geven. Wie is je bijgebleven? Welke docent? Welke student? Welke BN'er? Kortom: de kracht van terugkijken en leren van eerdere persoonlijke ervaringen en ervaringen van anderen.

**Play: schrijven, proberen, spelen**

Het startpunt van een effectieve pitch of presentatie is vaak iets opschrijven. Je maakt aantekeningen, legt inzichten vast en krijgt spontaan ideeën. Kortom: leg vast wat je wilt delen, toepassen en uitproberen. De suggesties in dit boek zijn daarvoor heel waardevol. Door zaken vast te leggen, maak je je hoofd leeg. Dat vormt de basis voor de volgende stappen.

**Sound: hardop uitspreken**

De kunst van het presenteren is om je gedachten en ideeën woorden te geven en deze vervolgens uit te spreken. Zo ervaar je hoe ze klinken. In eerste instantie doe je dat voor jezelf. Door hardop te spreken en dat soms op te nemen en terug te luisteren of terug te kijken, leer je spreken met impact.

**Pause: rust, reflectie, pauze**

Als er iets belangrijk is bij het ontwikkelen van je presentatietechnieken, is het wel het tijdig inlassen van rustmomenten. Even wegleggen wat je hebt bedacht en opgeschreven en ruimte in je hoofd en hart krijgen voor nieuwe, frisse en verse ideeën. De kracht van 'pauze'.

**Fast forward: oefen, feedback**

Ga eens staan, bijvoorbeeld voor de spiegel, en vertel je elevator pitch aan jezelf of oefen de opening van je presentatie. Vraag daarbij om feedback van een ander. Door deze oefenstap te zetten, ga je *fast forward*.

**Stop: stoppen met handelen of denken**

Nieuwe vaardigheden opdoen en nieuw gedrag aanleren in het pitch en presenteren van jouw verhaal lukt vaak beter als je ook ruimte creëert om te stoppen met aangeleerd gedrag en beperkende overtuigingen die jou remmen in wat je eigenlijk het allerliefst zou willen doen. In dit boek help ik je daarom ook om afscheid te nemen van ineffectief gedrag en dat in te wisselen voor productief gedrag. De kracht van de stopknop.

**Muziek: er zit meer muziek in jou**

In ieder mens zit veel onbenut potentieel. En ook jouw potentieel is nog maar ten dele benut. Daarom studeer je, blijf je jezelf ontwikkelen en lees je nu bijvoorbeeld dit boek. Zo kun je jouw onbenutte potentieel aanboren en daadwerkelijk inzetten. Er zit meer muziek in jou!

Een overtuigende pitch of presentatie geven is een belangrijke basisvaardigheid voor studenten en (*young*) professionals. In dit boek presenteert Patrick van Gils een methode om je pitch- en presentatievaardigheden te ontwikkelen en versterken. Dat begint met jezelf te durven laten zien en horen. Alleen dan kun je jezelf en jouw ideeën aan een ander 'verkopen'.

In tien praktische hoofdstukken laat de auteur zien hoe je in kleine én grote groepen een korte of lange pitch of presentatie met impact kunt geven, zowel offline als online. Elk hoofdstuk biedt direct toepasbare kennis en oefeningen. Op de website bij het boek vind je video's, inspiratietools en meer achtergrondinformatie.

Deze uitgave ondersteunt studenten en (*young*) professionals bij het ontwikkelen van professionele vaardigheden. Succesvolle professionals voelen zich verantwoordelijk voor hun leerproces en activiteiten, zijn proactief en leren voortdurend van en met de mensen in hun omgeving. Deze skills helpen om doelen te realiseren en vruchtbare relaties aan te gaan.

PATRICK VAN GILS is dé #1 pitch- & presentatie- en personal branding-expert van Nederland. Hij was meer dan twintig jaar succesvol in de marketingcommunicatie en woordvoerder van A-merk-bedrijven zoals McDonald's, Studio100 en Makro. In 2014 richtte hij zijn bedrijf TOPpresentaties op. Inmiddels is hij veelgevraagd spreker, trainer en coach. 100.000 uur praktijkervaring komt samen in 1 boek: *Effectief pitchen en presenteren*.



9 789024 441082

boomstudent.nl  
boomhogeronderwijs.nl/effectief-reeks