

Leren pitchen

Aantrekkelijk en kernachtig spreken
in de OR of op het overleg



Wat leer je vandaag?

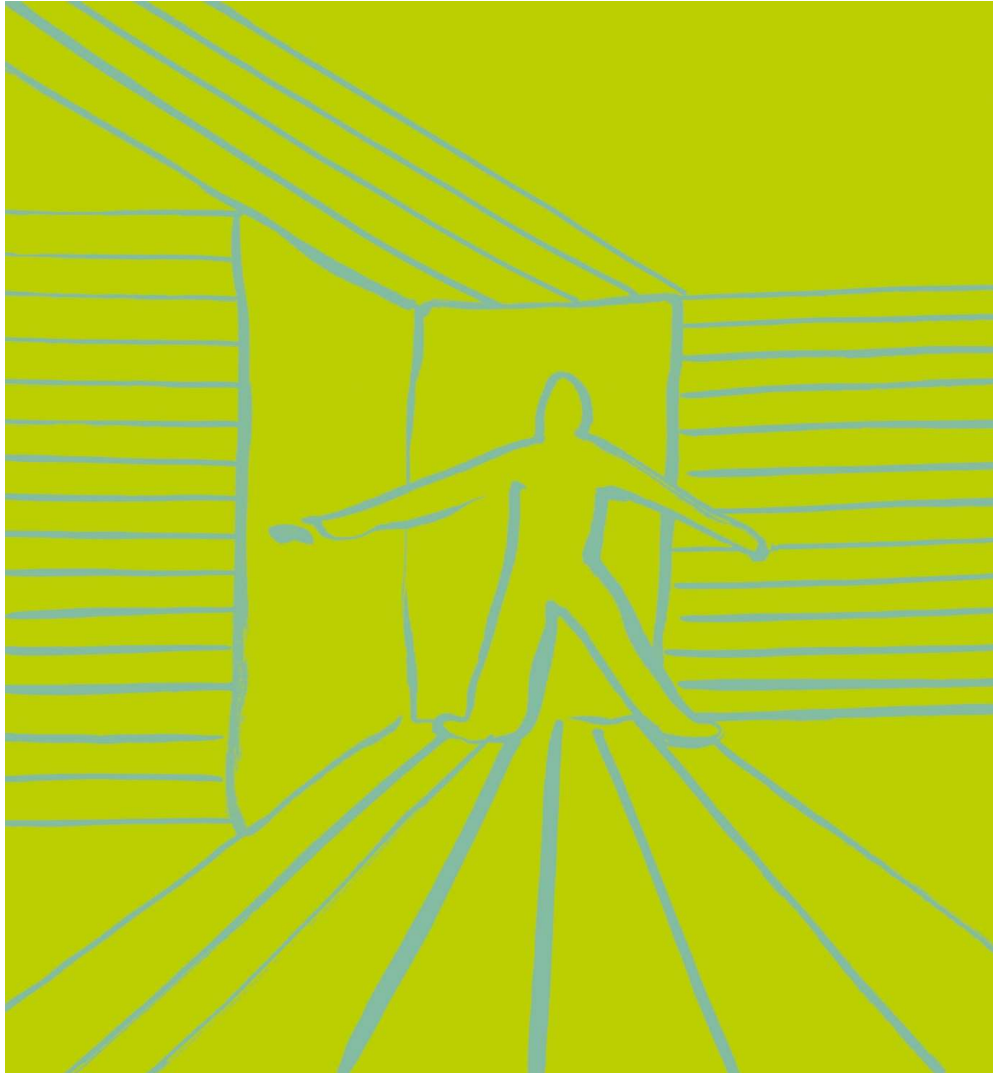
Je kent de vier vragen van een pitch

Je weet wanneer je een pitch gebruikt

Je oefent met een eigen (persoonlijke) pitch

en je verbetert je pitch





Inhoud van de workshop

Voorbeeldpitch: de inleider stelt zich voor

Opzet van een pitch : basisschema en soorten pitches

Gebruiksmogelijkheden binnen de OR

Vorbereiden van een pitch in groepjes van drie

Wie durft zijn/haar pitch te houden?





Pitchen: basisschema

Persoonlijke pitch:

- a. Ik ben ... / wat mij beweegt
- b. Ik doe ...
- c. Zodat ...

Call to action

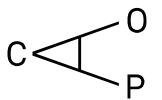




Inhoudelijke (zakelijke) pitch:

- a. Herkenbaar probleem
- b. Wat triggert
- c. Herkenbare oplossing

Call to action





Pitchen in de OR

Wat heb je aan een pitch in de OR?

- Jezelf voorstellen
- Bij verkiezingen
- Je mening overtuigend geven in de OR
- Gelijk krijgen (deels) van je bestuurder
- De achterban op de hoogte brengen

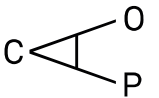




Oefenen (met z'n drieën)

1. Stel je komt iemand op de gang tegen en die vraagt waarom jij in de OR zit...
2. Stel jij wilt gekozen worden in de OR...
3. Stel je wilt iemand overtuigen om zich kandidaat te stellen voor de OR...

Wat zou jij dan zeggen??





Opdracht 1 (Structuur)

Maak je eigen basisvoorstelpraatje
als OR-lid

Schema is:

Ik / Als OR-lid ... **A** (= wat ik doe)

Door **B** (= wat ik inzet)

Zodat **C** (= wat het oplevert)

Wat ik van jou wil is **D**



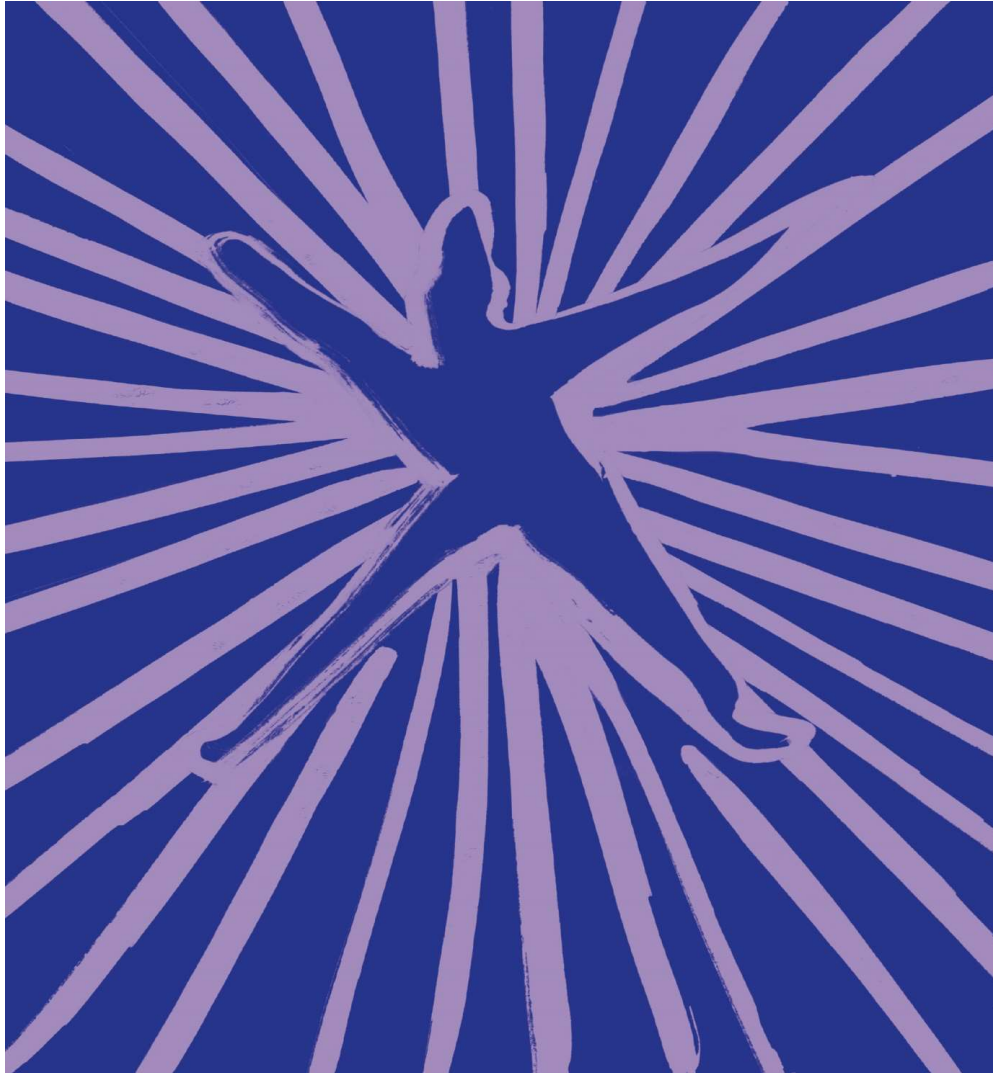


Binnen Zonder Kloppen

Drie belangrijke onderdelen:

1. De binnenkomer (aandacht)
2. Gemeenschappelijke belang (welwillendheid)
3. Opbouw (vaste structuur)





Aandacht

- Inleiding
- Verrassen
- Belang onderstrepen
- Anekdotes
- Origineel
-





Welwillendheid vergroten

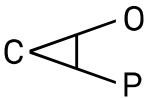
- Gedeelde waarde
- Geloofwaardigheid
- Verbinden





Afsluitend: call to action

Wat is je voornemen met deze pitch,
Wat wil je dat de ander doet?





Spreken met stijl – website

www.sprekenmetstijl.nl

