

Overtuigend Presenteren

Leer met meer zelfvertrouwen en ontspanning presenteren en kom erachter hoe je op natuurlijke wijze je toehoorders boeit en inspireert.



Wil je jezelf en je boodschap sterker neerzetten door op ontspannen en overtuigende wijze te presenteren? Wil je de aandacht van het publiek vasthouden? En wil je leren omgaan met je spanning? Deze training helpt je om aangenaam en met overtuiging te presenteren. Op natuurlijke wijze leer je je toehoorders te boeien en inspireren. Een aansprekende presentatie is een combinatie van persoonlijke stijl en een aantal technieken. Met deze waardevolle training breng je je presentatietechnieken naar een hoger niveau en vergroot je je zelfvertrouwen.

Kenmerken

Studieduur	2 weken
Investing	€ 1.595,-
Aantal locaties	11

Unieke voordelen



- ✓ Meer zelfvertrouwen en ontspanning tijdens presentaties
- ✓ Zeer ervaren presentatiecoach als trainer
- ✓ Langetermijneffect dankzij persoonlijk actieplan
- ✓ Een-op-een moment met de trainer voor extra begeleiding

Resultaat



- ✓ Je ontwikkelt je presentatiekwaliteiten naar een hoger niveau
- ✓ Je leert kernachtig, gestructureerd en inspirerend je boodschap te delen met je publiek
- ✓ Je vergroot je zelfvertrouwen in het geven van presentaties
- ✓ Je laat je presentatie aansluiten op je doelgroep
- ✓ Je speelt op de juiste wijze in op vragen en reacties
- ✓ Je leert omgaan met spanning vooraf of tijdens de presentatie
- ✓ Je presenteert voortaan op ontspannen en authentieke wijze

Doelgroep



Iedereen die zijn of haar presentatiekwaliteiten naar een hoger niveau wil brengen.

Programma



Dag 1: Ik

- Doelgroep van je presentatie
- Verschillende soorten presentaties
- Voorbereiding en opbouw van je presentatie
- Verbale, non-verbale en para-verbale communicatie
- Omgaan met spanning
- Presentaties oefenen en feedback ontvangen
- Aan de slag met je persoonlijke actieplan

Tussen bijeenkomst 1 en 2 heb je online een een-op-een moment met de trainer. Je bespreekt waar je tegenaan loopt en bedenkt wat je nodig hebt om dit aan te pakken. Je trainer helpt je hierbij.

Dag 2: Ik en de ander

- De regie houden bij vragen uit het publiek
- Zelfverzekerder presenteren
- Taalvalkuilen begrijpen
- Presentaties oefenen en feedback ontvangen
- Persoonlijk actieplan

Studiewijze



Voorbereiding

Voorafgaand aan de training ontvang je de ICM-videoserie Overtuigend Presenteren en worden je persoonlijke leerdoelen via een intake op onze online leeromgeving in kaart gebracht.

Bijeenkomsten

Onder leiding van een ervaren trainer raak je, door theorie, oefeningen en interactie in de bijeenkomsten en thuis vertrouwd met de materie. Je hebt ruim gelegenheid om presentaties te geven en mogelijkheden uit te proberen.

Online leeromgeving

Naast de bijeenkomstdagen werk je via de online leeromgeving. Deze ondersteunt je tijdens het leerproces en helpt je tevens de bijeenkomsten effectief voor te bereiden. Na de training blijf je één jaar toegang houden tot deze leeromgeving.

Persoonlijk actieplan

Ter afsluiting van de training stel je een persoonlijk actieplan op, dat je ondersteunt bij het toepassen van het geleerde in de dagelijkse praktijk.

ICM-certificaat

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Plaats & data



De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 2 bijeenkomsten. Tussen de 2 bijeenkomsten heb je een online een-op-een moment met de trainer. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in november 2026, januari 2027, maart 2027, juni 2027, september 2027, november 2027, januari 2028 en maart 2028.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Online Virtual Classroom	Dag: dinsdag, woensdag, vrijdag of maandag
Amsterdam	Dag: maandag, woensdag, vrijdag of dinsdag
Arnhem	Dag: dinsdag, vrijdag, woensdag of maandag
Breda	Dag: maandag, woensdag, dinsdag of vrijdag
Den Bosch	Dag: dinsdag, woensdag, vrijdag of maandag
Den Haag	Dag: vrijdag, dinsdag, woensdag of maandag
Eindhoven	Dag: woensdag, maandag, dinsdag of vrijdag
Groningen	Dag: vrijdag, maandag, dinsdag of woensdag
Rotterdam	Dag: dinsdag, woensdag, vrijdag of maandag
Utrecht	Dag: vrijdag, woensdag, dinsdag of maandag
Zwolle	Dag: dinsdag, woensdag, maandag of vrijdag

Investing



De investering bedraagt € 1.595,-.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

[Meer informatie](#)

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

[Meer informatie](#)

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Hoe geef ik een presentatie die mensen echt onthouden?

Een presentatie blijft bij mensen hangen als je vooraf bepaalt wat je wilt bereiken: wat moeten deelnemers na afloop onthouden, voelen of doen? In de training Overtuigend Presenteren start je daarom met het formuleren van je doel, doelgroep en kernboodschap voordat je werkt aan de inhoud en opbouw van je presentatie. Met een duidelijke structuur, voorbeelden, verhalen en interactie zorg je ervoor dat je boodschap echt wordt gehoord en mensen blijft.

Hoe word ik minder zenuwachtig tijdens presentaties?

Minder zenuwachtig presenteren begint met het herkennen van spanning en het toepassen van manieren om deze te reguleren. In de training Overtuigend Presenteren ontdek je praktische technieken om je zenuwstelsel te reguleren. Je oefent onder andere met ademhalingstechnieken, lichaamsbewustzijn en het herkennen van belemmerende overtuigingen. Door deze overtuigingen om te draaien naar positieve gedachten, ontwikkel je meer zelfvertrouwen, rust en regie, zodat je met meer ontspanning en impact voor een groep staat.

Hoe houd ik de aandacht van mijn publiek vast?

De aandacht van je publiek houd je vast door je presentatie af te stemmen op hun behoeften en afwisseling aan te brengen in lichaamstaal, stem en taal. Combineer inhoud met betrokkenheid en enthousiasme. Maak je presentatie levendig door verhalen te vertellen, vragen te stellen en voorbeelden te geven. In de training leer je hoe je continu verbinding houdt met je publiek door al deze technieken en vormen toe te passen.

Hoe reageer ik professioneel op kritische vragen uit het publiek?

Bij lastige of kritische vragen gaat het er vooral om dat je rustig blijft, de regie houdt en je boodschap krachtig blijft overbrengen. In de training Overtuigend Presenteren leer je hoe je vragen en reacties uit het publiek professioneel benadert, zonder de focus van je presentatie te verliezen. Je oefent met verschillende praktijksituaties en ontwikkelt de vaardigheden om ook in onverwachte momenten zelfverzekerd en overtuigend te communiceren.

Hoe stem ik mijn presentatie af op verschillende doelgroepen?

Een presentatie is pas echt effectief wanneer deze aansluit bij de mensen die naar je luisteren. In de training Overtuigend Presenteren leer je daarom eerst inzicht krijgen in je doelgroep: wat zijn de behoeften van je doelgroep, wat houdt hen bezig en welke voorkennis hebben zij. Vervolgens stem je je presentatie hierop af. Zo vergroot je de betrokkenheid van je publiek en komt je boodschap beter over.

Welke rol speelt non-verbale communicatie tijdens presentaties?

Non-verbale communicatie heeft grote invloed op hoe een presentatie overkomt op je doelgroep. Je boodschap wordt namelijk niet alleen bepaald door wat je zegt, maar ook door hoe je het zegt. In de training Overtuigend Presenteren maak je kennis met de communicatiekanalen, verbaal, non-verbaal en paraverbaal en ontdek je hoe deze elkaar versterken. Wanneer deze kanalen op elkaar zijn afgestemd, kom je zelfverzekerder over, vergroot je je geloofwaardigheid en maak je meer impact op je publiek.

Wat maakt een presentatie overtuigend in plaats van alleen informatief?

Een overtuigende presentatie zet mensen aan tot denken, voelen of handelen. In de training Overtuigend Presenteren leer je meer over de Griekse retorica: ethos (geloofwaardigheid), pathos (emotionele betrokkenheid) en logos (logische argumentatie). Met de combinatie van deze elementen ontstaat een presentatie die begrijpelijk is, zorgt voor vertrouwen, raakt en motiveert. Zo vergroot je de kans dat jouw boodschap daadwerkelijk leidt tot het gewenste resultaat.

Hoe zien de bijeenkomsten eruit wanneer ik deze training online volg?

Wanneer je deze training volgt in de Virtual Classroom dan geldt [deze studiewijze](#).

Kan ik met deze training PE-punten krijgen?

Als Cedeo erkend opleidingsinstituut verstrekken wij punten en uren voor Permanente Educatie. Ga na of ook jouw beroepsvereniging deze training erkent voor je jaarlijks verplichte PE-punten. Is dat niet het geval? Neem dan contact op met onze studieadviseurs via het telefoonnummer 030 - 29 19 888 of info@icm.nl.

Kan ik deze training voor meerdere collega's binnen mijn organisatie organiseren?

Deze cursus biedt ICM ook [incompany](#) aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies



Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

<https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/communicatievaardigheden/overtuigend-presenteren/>

Of bel 030 - 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.