**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Onverwachte ontmoeting**

In de rij voor de kassa van het theater kom je onverwacht die potentiële klant tegen. Hoe spreek je die aan? Je hebt maximaal drie minuten.   
Degene die je ontmoet mag ook die top-expert zijn die je al een tijdje wilde benaderen.

Je krijgt feedback van de rest: wat was goed, wat kan nog beter?

1

2019-11-29

**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Je mag je zomaar laten zien**

Je zit in een studiedag. Er is een spreker uitgevallen. Jij krijgt de kans om in te vallen door iets te vertellen waar jij op dit moment bevlogen voor bent. Houd je verhaal, na drie minuten is de tijd op; je verhaal hoeft dan nog niet klaar te zijn, maar je moet wel de aandacht hebben getrokken.

Je krijgt feedback van de rest: wat was goed, wat kan nog beter?

2019-11-29

5

**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Deel de lessen die je leerde**

Je deed eens een project dat behoorlijk anders liep dan gepland. Wat leerde je ervan? Probeer je lessen te vertellen zonder eerst het hele project toe te lichten.

Je krijgt feedback van de anderen. Je krijgt feedback van de rest: wat was goed, wat kan nog beter?

2019-11-29

2

**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Presentatie nog eens overdoen**

Je hebt recent een presentatie gegeven. Hier en nu krijg je de kans om het begin daarvan nog eens te doen. Je doet dat op dezelfde manier als laatst. Je pre­sentatie hoeft niet af, maar na drie minuten stopt de tijd.

Je krijgt feedback van de rest: wat was goed, wat kan nog beter?

6

2019-11-29

**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Presentatie anders overdoen**

Je hebt recent een presentatie gegeven. Hier en nu krijg je de kans om het begin daarvan nog eens te doen. Je doet dat op dezelfde manier als laatst. Je pre­sentatie hoeft niet af, maar na drie minuten stopt de tijd.

Je krijgt feedback van de rest: wat was goed, wat kan nog beter?

3

2019-11-29

**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Energie laten zien**

Je deed eens een project dat je veel energie gaf. Vertel ons erover. Het gaat om de eerste drie minuten.

Je krijgt feedback van de rest: wat was goed, wat kan nog beter?

2019-11-29

7

**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Gedurfde opening**

Je gaat een presentatie geven aan een groep waar je je niet zeker bij voelt. Je weet dat je in de eerste minuten de aandacht moet pakken. Je kiest ervoor iets onverwachts te doen; dat kan een succes worden, of helemaal mis gaan.

Je krijgt feedback van de rest. Die kan ook gaan over: als het mis gaat: wat zou je dan nog hebben kunnen doen?

4

2019-11-29

**HUMAN FACTORS NL**

**Workshop Presentatievaardigheden   
voor HF professionals**

**Case: Aandacht van anderen pakken**

Je hebt naast Human Factors en ergonomie nog iets heel anders waar je veel energie in steekt. Je wil dit inzetten om in een HFE-omgeving te laten zien dat jij bijzonder bent. Probeer het in drie minuten over te brengen.

Je krijgt feedback van de rest: wat was goed, wat kan nog beter?

8

2019-11-29