

## Bewijslast 6 – leerdoel 2

Presenteren: 8 ingevulde beoordelingsformulieren  
gebaseerd op de pitches

*Simone Offerman*

## Observatieformulier 1

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Het stemgeluid is prima, daarnaast wordt er alleen relevante informatie gegeven. De overtuiging en enthousiasme mist in deze pitch.
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	Houding is voor de eerste pitch prima. Er zijn weinig tot geen gebaren die mij als spreker extra onderbouwing geeft. Representativiteit is voor nu oké.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	Er wordt goed gebruik gemaakt van signaalwoorden.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Er is rust in de presentatie. Let op! Nog meer rust nemen tussen de argumenten (3 sec.), zodat de luisteraar het argument kan verwerken.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	Achtergrond is somber.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Taalgebruik is formeel prima.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	Er is totaal geen call-to-action.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Achtergrond is niet aantrekkelijk. Daarnaast wordt er geen gebruik gemaakt van een visueel beeld, dat de argumenten kan versterken.

\*Aanvulling: Dit is heel persoonlijk voor mij. Daarnaast hoor ik van mijn omgeving dat ik hier fouten in maak.

## Observatieformulier 2

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	Ik ben zelfverzekerd en neem goede houdingen aan. Door mijn positie van mijzelf en handen versterk ik mijn pitch. Gedurende alle drie de pitches neem ik een open houding aan. Ik heb mijzelf hierin verbeterd vergeleken met de allereerste pitch voor het vak "presenteren".
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Het wisselt qua enthousiasme en overtuiging. Bij de pitches waar ik de tekst goed wist te vertellen sta ik met meer enthousiasme en overtuiging te presenteren. Hetzelfde geldt voor de breedsprakigheid. In het algemeen is de verbale communicatie prima. Daarnaast wissel ik ook steeds beter af met mijn stem.
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	Ik maak in ieder pitch goed gebruik van gebaren en mimiek. Daarnaast ben ik representatief en sta ik er goed bij.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	Aan de hand van storytelling geef ik de meeste waarde aan mijn pitch. Optie 2 beschikt over de beste storytelling. Het gebruik van signaalwoorden is prima, maar nog niet optimaal. Hierbij let ik vooral op het inzetten van een signaalwoord. Er is weinig waarde toegevoegd met het gebruik van beeld, producten of een demonstratie. Er is nog veel verbetering in het creëren van waarde tijdens mijn pitch.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Doordat ik zelfverzekerd sta te pitchen toon ik overtuiging. Door de gebruikte rust in de pitch geef ik de luisteraar de mogelijkheid om informatie te verwerken.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	Het gebruikte beeldmateriaal is van toepassing op iedere pitch. Daarmee ben ik creatief met de beschikbare middelen.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Mijn taalgebruik is goed in iedere pitch. Omdat ik formeel praat, kennen/kan/kunnen op de juiste manier weet te gebruiken.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	Voor 2 van de 3 pitches is er een goede opbouw. Ik maak gebruik van een goede opening, onder andere met storytelling. Ook maak ik in mijn slot een goede brug naar het bijkomende gesprek. Deze "brug" is niet uitnodigend genoeg voor het aanzetten tot actie. Ik moet een nog krachtiger call-to-action gebruiken in mijn slot.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Op het gebied van visuele aantrekkelijkheid is er geen gebruik gemaakt van de mogelijkheden.

\*Aanvulling: Dit is heel persoonlijk voor mij. Daarnaast hoor ik van mijn omgeving dat ik hier fouten in maak.

## Observatieformulier 3

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	Ik vind dat mijn houding niet open genoeg is. Daarnaast ben ik wel zelfverzekerd en sta ik goed in positie. Ik kan voor mijzelf wel meenemen dat ik mijn positie nog kan verbeteren.
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Ik kom snel tot de kern en hierdoor ben ik niet breedsprakig. De tekst zou wel vloeiender gesproken kunnen worden.
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	Ik sta er representatief bij en mijn houding komt goed over. Het is niet zo dat ik "in elkaar gezakt" sta te pitchen. Mijn gebaren en mimiek mogen nog wel verbeterd worden, zo kijk ik niet recht naar de camera.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	Ik maak heel goed gebruik van producten. Daarnaast voeg ik waarde toe met een aantal vragen en verplaats ik mij in de doelgroep.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Ik wissel wel in intonatie en volume. Ik kan wel meer rust nemen gedurende de pitch en mijn enthousiasme nog meer laten blijken.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	Er is door mij heel goed gebruik gemaakt van een inspirerende achtergrond. Ik maak niet gebruik van beeldmateriaal, maar daarentegen beschik ik wel over een fysiek product.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Mijn taalgebruik is formeel. Het valt mij op dat ik kennen, kan en kunnen niet verkeerd gebruik. Ik zou nog meer rust kunnen brengen in de pitch.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	Mijn opening start met een aantal vragen, dit vind ik persoonlijk heel goed. Ik trek de aandacht van de kijker. Daarnaast is er een goede samenhang en zet ik de luisteraar aan tot actie.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Ik maak goed gebruik van tastbaarheid. De achtergrond met producten maakt het visueel aantrekkelijk.

\*Aanvulling: Dit is heel persoonlijk voor mij. Daarnaast hoor ik van mijn omgeving dat ik hier fouten in maak.

## Observatieformulier 4

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	Ik heb een open houding aangenomen en sta veel zelfverzekerder vergeleken met sales pitch 1. Mijn positie is ook aanzienlijk verbeterd, ik beweeg meer.
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Ik kom goed uit mijn woorden en de boodschap kon ik beter vertellen. Ik maakte geen gebruik van tussenwoorden als "Uhm".
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	Ik sta er representatief bij. Mijn houding is goed en ik heb mij verbeterd in de gebaren en mimiek ten opzichte van sales pitch 1.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	Ik maak gebruik van signaalwoorden, waardoor ik een goede samenhang creëer en waarde toe voeg. Er is een klein stukje storytelling, waar de luisteraar zich snel mee verbonden zal voelen.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Ik heb meer rust genomen tijdens het pitchen, zodat de luisteraar kan "opnemen" wat ik gezegd heb. Daarnaast sta ik met meer enthousiasme dan sales pitch 1 en is mijn intonatie/volume ook goed.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	Mijn achtergrond is rustiger en niet afleidend. Daarnaast heb ik minder producten gebruikt. Qua beeldmateriaal is er nog niet optimaal gebruik gemaakt.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Mijn taalgebruik is formeel en ik gebruik kennen, kan en kunnen goed.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	Mijn opening start met een aantal vragen, dit vind ik persoonlijk heel goed. Ik trek de aandacht van de kijker. Daarnaast is er een goede samenhang en zet ik de luisteraar aan tot actie.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Ik maak goed gebruik van tastbaarheid. De achtergrond met producten maakt het visueel aantrekkelijk. Er is weinig veranderd ten opzichte van sales pitch 1.

\*Aanvulling: Dit is heel persoonlijk voor mij. Daarnaast hoor ik van mijn omgeving dat ik hier fouten in maak.

## Observatieformulier 5

### Pitch van Finalist Thom Uildriks - BOXRS4ALL - NK Pitchen 2018

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	Thom Uildriks staat heel zelfverzekerd te pitchen. Hij neemt een goede positie aan en heeft een open houding.
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Hij geeft het publiek ruimte tot nadenken. Thom heeft een doel en hij richt zich uitstekend tot de boodschap van zijn doel.
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	Met zijn gebaren en mimiek samengevoegd in de houding van Thom geeft hij een vertrouwd en overtuigend gevoel naar het publiek. Daarnaast is hij representatief.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	Door storytelling en het stellen van vragen voegt Thom al snel waarde toe aan zijn boodschap. Hij maakt gebruik van beeldmateriaal, waardoor het publiek zich meer verbonden voelt en Thom meer vertrouwen van hun winst. Daarnaast voegt hij met zijn woordkeuze en zijn overtuigen waarde toe.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Thom is erg overtuigend met zijn intonatie en volume wordt de boodschap goed overgebracht. Met enthousiasme vertelt hij en geeft hij waar nodig het publiek tijd om na te denken.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	De creativiteit in de pitch zit meer in het verhaal/woordkeuze van Thom. Hij benoemt ook voorbeelden in zijn pitch. Er had wel meer gebruik gemaakt kunnen worden van het product zelf.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Het taalgebruik is goed afgestemd op het publiek. Zijn taalgebruik is goed en ik merk geen fouten op. Daarnaast geeft Thom genoeg tijd om het publiek tot denken te zetten.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	De opbouw van de pitch is perfect en een goed voorbeeld voor andere. Hij neemt het publiek mee en sluit af met een call-to-action.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Er wordt gebruik gemaakt van een beamer waar foto's te zien die van waarde zijn voor zijn product. Tastbaarheid is niet terug te zien in de pitch.

\*Aanvulling: Dit is heel persoonlijk voor mij. Daarnaast hoor ik van mijn omgeving dat ik hier fouten in maak.

## Observatieformulier 6

### Sollicitatie Pitch Kelly Huijs

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	Kelly Huijs neemt een hele open houding aan. Ze komt heel zelfverzekerd over en weet graag wat ze wil en te bieden heeft. Kelly had wel een betere positie aan kunnen nemen. Ze zit nu, maar ze had ook kunnen staan.
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Het doel van de pitch is duidelijk en komt goed over. Kelly komt eigenlijk gelijk ter zake en is daarmee absoluut niet breedsprakig mee. Ze komt goed uit haar woorden en geeft de luisteraar tijd tot nadenken.
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	De houding van Kelly wordt goed ondersteund door haar gebaren en mimiek. Ze is representatief en komt enthousiast over.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	Door storytelling trekt ze de aandacht van de luisteraar. Met het gebruik van signaalwoorden op de juiste plek creëert ze meer waarde en is er een samenhang ontstaan. Kelly kan wel meer gebruik maken van beeld en/of producten.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Haar enthousiasme staat goed in verhouding met de intonatie en volume. Ze wil niet te snel en brengt rust in haar pitch. Hierdoor komt ze overtuigend over.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	De omgeving waar ze haar pitch doet is niet heel inspirerend. Daarentegen is er toch gebruik gemaakt van een vrolijk schilderij op de achtergrond. Kelly had creatiever aan de slag gekund om haar pitch vorm te geven.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Het taalgebruik van Kelly is goed afgestemd op haar doelgroep.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	De opbouw van de pitch is perfect en een goed voorbeeld voor andere die willen solliciteren. Ze neemt het publiek mee en sluit af met een call-to-action.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Visueel had de pitch nog aantrekkelijker gemogen. Ze had meer beeldmateriaal over haarzelf in kunnen zetten.

\*Aanvulling: Dit is heel persoonlijk voor mij. Daarnaast hoor ik van mijn omgeving dat ik hier fouten in maak.

## Observatieformulier 7

### NK Pitchen voor Ondernemers 2016- Jouri Schoemaker

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	Jouri Schoemaker is heel open en staat zelfverzekerd te pitchen. Met zijn positie en gebruik van zijn handen neemt hij een hele goede houding aan.
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Jouri weet zijn boodschap goed over te brengen. Hij komt goed uit zijn woorden en weet wat hij wil, waardoor hij niet breedspakig is. Met een tussentijdse pauze laat hij het publiek nadenken.
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	De non-verbale communicatie is heel goed bij Jouri. Met zijn open houding, gebruik van gebaren en mimiek en representativiteit komt de boodschap echt over. Jouri versterkt met zijn non-verbale communicatie de boodschap.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	Wat mij opvalt is dat er heel goed gebruik is gemaakt van signaalwoorden. Hij neemt het publiek mee met een verhaal dat dicht bij hemzelf staat. De gebruikte beelden voegen extra waarde toe aan de pitch. Je voelt je verbonden.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Jouri pitcht met volle overtuiging. Hij kent het product door en door. Hierdoor kan hij met enthousiasme goed overtuigend pitchen. De intonatie/volume klopt ook.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	Er is heel goed gebruik gemaakt van beeldmateriaal. Deze sluiten goed aan op het doel van het product.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Het taalgebruik van Jouri is goed en daarbij goed afgestemd op de doelgroep.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	De opbouw van de pitch is perfect. Door te beginnen met een verhaal dat dichtbij hemzelf staat en misschien ook wel bij zijn publiek trekt hij de aandacht. Hij neemt het publiek mee en sluit af met een call-to-action.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Met de beschikbare middelen die er zijn voor de NK pitch heeft Jouri het visueel goed gedaan ten opzichte van anderen.

\*Aanvulling: Dit is heel persoonlijk voor mij. Daarnaast hoor ik van mijn omgeving dat ik hier fouten in maak.



## Observatieformulier 8

### Pitch Eline Leijten - Plugify

Onderdelen	Aspecten: Waar let je specifiek op?	Aantekeningen: Wat neem je mee? Zelfreflectie / Feedback
Houding	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positie (wat doe ik)</li> <li>- Zelfverzekerdheid</li> <li>- Gesloten/open</li> </ul>	Eline Leijten neemt een goede positie aan en door haar open houding staat ze zelfverzekerd. Ze kijkt goed naar haar publiek van links naar rechts en andersom.
Verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Te veel tussenwoorden gebruiken</li> <li>- Breedsprakigheid</li> <li>- Goed uit de woorden komen</li> </ul>	Eline komt goed en snel tot haar kern. Ze weet wat ze wil zeggen en kan daarbij goed uit haar woorden komen.
Non-verbale communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Houding</li> <li>- Gebaren en mimiek</li> <li>- Representatie</li> </ul>	Eline heeft een goede non-verbale communicatie. Met haar open houding, representativiteit en gebaren en mimiek neemt ze een goede houding aan. Ze komt goed over bij het publiek en laat zien dat ze passie heeft over haar bedrijf.
Voegt waarde toe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaalwoorden</li> <li>- Beeld/producten/ demonstratie</li> <li>- Storytelling</li> </ul>	De storytelling van Eline geeft heel veel waarde aan haar pitch. Ze maakt gebruik van de mogelijkheid om haar bedrijf en dienst aan het publiek te "showen". Wat ze heel goed doet is dat ze start met zingen. Je hebt gelijk aandacht voor deze pitch.
Overtuigend	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rust in presentatie</li> <li>- Intonatie/volume</li> <li>- Enthousiasme</li> </ul>	Eline brengt heel veel enthousiasme met zich mee. Doordat ze durft te zingen en daarmee haar pitch opent komt Eline gelijk overtuigend over. Daarnaast bewaart ze haar rust en is de intonatie/volume perfect afgestemd op het moment.
Creatief	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspirerende omgeving/achtergrond</li> <li>- Gebruik van beeldmateriaal</li> <li>- Gebruik van voorbeelden</li> </ul>	Er is heel goed gebruik gemaakt van beeldmateriaal.
Taalgebruik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formeel</li> <li>- Kennen, kan en kunnen</li> <li>- Stiltes (staat in verband met rust in presentatie)</li> </ul>	Het taalgebruik van Eline is goed. Haar taalgebruik is goed afgestemd op haar doelgroep.
Opbouw opening-middenstuk-slot	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ethos, Pathos en/of Logos</li> <li>- Goede samenhang</li> <li>- Call-to-action (publiek aanzetten tot actie)</li> </ul>	Ik vind haar opening perfect. Ze straalt enthousiasme uit en trekt de aandacht. De pitch is goed opgebouwd en heeft daarmee een goede samenhang.
Visueel aantrekkelijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achtergrond</li> <li>- Gebruik van tastbaarheid</li> <li>- Prezi, PowerPoint, etc.</li> </ul>	Met de beschikbare middelen die er zijn voor de NK pitch heeft Eline het visueel prima gedaan.