

# Bewijslast 8 – leerdoel 1

Presenteren: uitwerking onderzoek voor het geven  
van een goede pitch

*Simone Offerman*

Om kennis te maken met “pitchen” onderzoek ik wat er nodig is om een goede pitch te kunnen geven. Uit mijn onderzoek is gebleken dat het noodzakelijk is om je aan te passen aan het publiek. Houd de presentatie kort en kom snel tot de kern. Dit betekent dat alle informatie die niet relevant is vermeden wordt oftewel dat je to-the-point moet zijn. Tijdens de pitch ben je representatief en straal je enthousiasme en zelfverzekerdheid uit. De pitch wordt afgesloten met een Call-To-Action. Hiermee bedoel ik dat ik mijn publiek tot actie aan moet zetten. Natuurlijk is het belangrijkste dat je blijft oefenen met pitchen. Concluderend moet de pitch een goede opening bevatten, hierbij kan interactie met het publiek, humor, vraag(stelling) gebruikt worden. Daarnaast kun je het publiek op de “verkeerde been zetten”. Het middenstuk moet overtuigend zijn, zoals de regel luidt: “Drie hoofdpunten, drie keer noemen”. In de les is er gesproken over Ethos, Pathos en Logos deze overtuigingen kunnen ingezet worden tijdens je pitch. De afsluiting van de pitch moet het publiek tot actie over laten, bijvoorbeeld laten nadenken.

De bovenstaande informatie van mijn onderzoek is samengevat. De volgende bronnen zijn daarbij gebruikt:

[5x tips voor een overtuigende pitch](#)

[Maak van je saaie presentatie een spetterende pitch](#)

[DWDD Summerschool: Wouter Bos - I Have A Dream](#)

Aan de hand van mijn onderzoek heb ik drie leerdoelen geformuleerd:

**Leerdoel 1:** Overtuigend kunnen presenteren door middel van een goede intonatie/volume, rust en zelfverzekerdheid.

**Leerdoel 2:** Het opbouwen van vertrouwen gedurende het presenteren en het niet leiden van angst door mijn perfectionisme.

Leerdoel 2: Met visuals en creatief denken waarde leren toevoegen aan mijn pitch.

**Leerdoel 3:** Het geven van een ideale pitch aan de hand van een goede opening, middenstuk en slot.