



Overzicht van diensten

David Bloch, **Perfect Presentation**

De meeste organisaties maken gebruik van diverse externe aanvullende diensten:

1. **Persoonlijk consult**

Volgens het SATIP-methode (*Special Answers To Individual Problems*).

Meestal sessies van 2-2½ uur tegen uurtarief.

Voordeel: snelle oplossingen, grote flexibiliteit in agenda, duidelijke focus op het individu en zijn/haar functioneren.

Mogelijkheden zijn bijvoorbeeld het ondersteunen van een offerte-traject, individuele presentaties, functionerings-problemen, het nakijken en aanpassen van marketingbrieven en rapporten.

2. **Presentatie**

Een breed scala aan onderwerpen, aangepast ter ondersteuning van specifieke omstandigheden. ½ uur tot een dagdeel. Een krachtig mengsel van *informatie, motivatie* en *entertainment*.

Voordeel: een boodschap voor een bepaalde gelegenheid, met een zakelijk of sociaal tintje; aangewend om de zakelijke doelen te onderbouwen, en wel vanuit de *menselijke* invalshoek.

3. **Training**

De meest bekende training omhelst het onderwerp 'presenteren', dat steeds belangrijker is geworden sinds 'iedereen' presentatiesoftware gebruikt, en het daardoor steeds moeilijker krijgt om *authentiek, persoonlijk* en *geloofwaardig* een boodschap duidelijk over te dragen aan een groep die de spreker wil bereiken én beïnvloeden.

De volledige en optimale training duurt twee dagen (zes dagdelen) gevolgd door een follow-up dag (twee dagdelen) op een later tijdstip en is voor zes deelnemers.

Voordeel: deze training raakt veel belangrijke onderwerpen zoals: hoe stel je je voor tijdens een receptie of vergadering; motivatie- en beïnvloedings-technieken; feedback-skills; charisma.

Andere trainingsonderwerpen zijn bijvoorbeeld:

- 1-op-1 gespreksvaardigheden
- Creativiteit
- Optimaal hanteren van pers/media-contacten
- Teambuilding (vanuit de 'open communicatie')
- Effectief schrijven (brieven, e-mails, brochures)

4. **Communicatiekliniek**

Dit is een doeltreffende oplossing voor groepen waar teambuilding van belang is, beschikbare tijd beperkt is, en waar aandacht voor problemen met communicatie vereist is.

Op de eerste dag ontmoet ik alle deelnemers (8-10 werkt prima) tijdens korte 1-op-1 sessies. Zo vindt de kennismaking plaats en ik krijg inzicht in de aandachtspunten die voor de individuele deelnemers van belang zijn.

Op de tweede dag werken we 1-1½ uur als groep samen, dan komt een partner of senior manager van het bedrijf de rol van een klant spelen voor het uiterst leerzame rollenspel. Voor de lunchpauze vindt een evaluatie plaats, met een opsomming van de punten die in de middag nog behandeld moeten worden.

Idealiter komt een andere senior medewerker de klant spelen in het middagprogramma, dat het werk van de ochtend voortzet.

Voordeel: de opzet optimaliseert de tijdsbesteding van iedere deelnemer. De betrokkenheid van een senior medewerker werkt stimulerend en versterkt het leerproces.

Taal

Los van mijn toegang tot andere talen werk ik voornamelijk in het Engels en Nederlands. Deelnemers zijn welkom om hun proefpresentaties in een willekeurige taal te houden.

Contact

David Bloch

T: 06-38757619

master@davidbloch.com

David Bloch (Engeland, 1949) is presentatie- en communicatie-deskundige. In zijn internationale praktijk is hij een veelgevraagde presentator, trainer, consultant en therapeut. Hij schrijft, entertaint en traint zijn vak met passie.