# Waarom deze training voor zorgprofessionals?

Kwaliteit van zorg leveren is voor de zorgprofessional essentieel. Hierin zitten elementen als deskundigheidsbevordering en samenwerking in ketens vanuit dezelfde visie en elkaar versterkende deskundigheid. Deskundigheidsbevordering vindt veelal plaats via nascholingen en symposia. Via *presentaties* wordt de kennis gedeeld op:

* horizontaal niveau: deskundigheidsbevordering binnen de beroepsgroep, gaat vaak om delen van nieuwe inzichten op inter-/nationale symposia.
* verticaal niveau: in de regionale ‘keten’. Dit kan verlopen via FTO’s en regionale/lokale nascholingen waarin de kennisdeling van nieuwe inzichten vertaald dient te worden naar de behoefte van de ketenpartners; Soms worden deze gekoppeld aan het maken van transmurale werkafspraken.

Het *middel* *presentatie* speelt steeds een belangrijkere rol. Zelf de kennis hebben is één, in staat zijn om deze op een effectieve wijze (boeiend, aansluitend op kennisniveau en behoefte van de aanwezigen en op implementatie) is twee. Het zijn ‘dure momenten’, waarin ieder veel tijd steekt en waarbij vaak maar eens in de zoveel jaar gelegenheid is om zorgprofessionals uit hun primaire taak te halen om bij te scholen op één van de vele onderwerpen.

Zorgprofessionals uit de tweede lijn spelen bij de deskundigheidsbevordering vaak een belangrijke rol, zowel naar collega’s binnen de eigen beroepsgroep toe (bv. presentatie van eigen onderzoek) als in regionale / lokale nascholingen (FTO). Daarom loont het om ook te investeren in hun presentatie vaardigheden.

Een matige presentatie kost de zorgprofessional vooral tijd met nauwelijks effect naar de praktijk (implementatie). Een goede presentatie draagt bij aan deskundigheidsdeling en draagt eerder bij aan de gewenste implementatie van gedragen medische inzichten (en protocollen). Een goede presentatie geeft aanleiding tot gedragsaanpassing (of voortzetting van juist gedrag).

Deze praktisch gerichte workshop heeft als doel om in korte tijd met kleine groepen te werken aan kennis- en vaardigheid tot het verzorgen van effectieve presentaties. Daarbij krijgt men een hiervoor specifiek geschreven reader. Die wordt al benut bij de voorbereidingsopdracht en gedurende de training verder besproken zodat de kans tot gebruik nadien toeneemt als handig instrument! Veel aandacht gaat uit naar de vaardigheden tijdens de voorbereiding, dit is immers het halve werk en zal het ‘presenteren’ vergemakkelijken. In deze workshop worden de korte presentaties verder gebruikt om feedback te geven over de wijze van uitvoering.

De kern: niet de dia’s aan elkaar praten, maar meerwaarde bieden meteen vanaf de start door de inzet van voorbeelden en steeds de relatie met de praktijkgerichte vragen van de deelnemers te zoeken.

# Speedtraining Presentatievaardigheden voor artsen

Hoofdoelen:

Suggesties krijgen, ervaren en toepassen voor presentaties waardoor je:

* Met meer impact presenteert doordat je ‘boven de dia’s staat’
* jouw publiek blijft boeien doordat je voortdurend jouw informatie koppelt aan de praktijk
* Slim met de vragen in de discussie omgaat om zo krachtig over te komen

## Aanleiding

Maak je ook wel eens van de saaie presentaties mee op symposia? De presentaties zitten vol met dia’s gepresenteerd met power point. Je begint er enthousiast aan, maar het wordt lastiger om er bij te blijven. Soms laat de spreker je erg zoeken naar de praktijkrelevantie. Gelukkig komt er af toe wel een goed verhaal langs. Je wordt geboeid door de spreker die ‘los’ presenteert van power point. De spreker leidt het verhaal dat functioneel ondersteund wordt door een selectie van dia’s. Hij voegt meerwaarde toe aan de slides. Je hoort voorbeelden en praktijkvertalingen in plaats van een opsomming van droge informatie die maar lastig blijft hangen.

Wil je zo’n spreker zijn en jezelf en jouw publiek een plezier doen? Deze speedtraining biedt je de kans om te werken aan jouw presentatievaardigheden. De cursus bouwt voort op ieders ervaring en is vooral praktisch van aard. Investeer in de voorbereiding zodat we effectief kunnen oefenen! Daar leer je het meeste van.

## Programma

Vooraf:

* reader SUC7 doornemen
* eigen presentatie meenemen met al voorzichtig toegepast stap 1 – 6 uit de reader
* stap 1, 2 en 3 uitgewerkt op papier, voldoende kopieën voor alle deelnemers deze avond
* bereid lastige vragen voor die je verwacht om in de oefening te kunnen gebruiken

17.00 Inloop met broodjes / buffet

17.30 Interactieve opening om in kaart te brengen wat ieders vragen zijn

18.00 Oefenronde 1. Drie oefeningen waarin de deelnemer circa de eerste 10 minuten (opening en 1e stukje info) van de presentatie deelt, rest is voor feedback. Hele korte breaks.

19.30 Oefenronde 2. Drie korte oefeningen, te kiezen door de deelnemer. Bijvoorbeeld opnieuw zelfde stuk, nu met meenemen verbeterpunten. Of de discussie, omgaan met (lastige) vragen uit de zaal.

20.45 Conclusies

21.00 Einde

Aantal deelnemers bepaalt ook het aantal oefeningen. Bij vier deelnemers kan iedereen beide oefenronden benutten. Minder deelnemers geeft meer tijd per deelnemer. Bij meer dan vier gaat dit ten koste van het zelf oefenen, ook zal er meer tijd nodig zijn tijdens besprekingen en feedback. Vier zou mooi zijn! Ingeval zes, kan iedereen een keer oefenen.

De training wordt verzorgd door SUC7, Gijs Tenthof. Als je de reader leest, krijg je een goed beeld van mijn ervaring. Ik zou het geweldig leuk vinden om ook jou verder te helpen met het effectief uitvoeren van presentaties! Het aanreiken van informatie waar jouw publiek iets mee kan! Hiermee doe je en jezelf en jouw publiek een plezier en uiteindelijk de patiënt!

# **Voorbereidingsopdracht stappen 1 – 3 uit plan voorbereiding**

* Neem een presentatie waar je qua inhoud goed in zit (recent gedaan hebt, of snel gaat doen)
* Vul deze pagina in, tips staan in de reader
* Maak voldoende kopieën voor de deelnemers (6)

## 1. Wie heb je voor je (gezien jouw doel)? Leef je eerst in!

Welke (kritische) vragen verwacht je vanuit jouw publiek?

## 2. Wat is jouw doelstelling?

##  3. Welke boodschap geef je mee, meerwaarde voor jouw doelgroep.