



# CULTUUR+ONDERNEMEN



## HANDLEIDING

# Vijf stappen voor een succesvolle presentatie

-  Stappenplan voor het presenteren van je idee of project
-  Voor kunstenaars en creatieve makers

Als je een idee maar lang genoeg laat rijpen in de beslotenheid van je atelier, komt er vanzelf een dag dat het af is: helemaal volmaakt, perfect, kant en klaar om de wereld stormenderhand te veroveren. Toch? Nou nee, dat is inderdaad te mooi om waar te zijn. Hoe geef je nou een presentatie die de essentie van je werk overbrengt, en – heel belangrijk – blijft hangen in het hoofd van je luisteraar?

## Structureer je verhaal

Artistieke praktijken verschillen, maar er komt bijna altijd wel eerder een moment waarop het goed is om je plannen te delen met de buitenwereld. Omdat je financiering nodig hebt, behoefte hebt aan inhoudelijke feedback, of bijvoorbeeld een plek zoekt om te exposeren. Door je ideeën te delen, geef je ze lucht én motiveer je jezelf om ze in beweging te brengen.

Expert Marlies Leupen ontwikkelde de methode 'B hungry & get fed', die in vijf stappen houvast biedt om je ideeën effectief en succesvol te presenteren. Wanneer je een project presenteert voor een (zakelijk) publiek, maak je helder wat de essentie en relevantie van je idee is, én wat je nodig hebt om het te realiseren. Probeer je

verhaal eens te structureren langs de volgende lijnen. En of je dit nu een pitch noemt, of gebruikt voor een schriftelijke financieringsaanvraag, dat doet er niet zo veel toe. Het biedt de basis voor jouw verhaal.

## De vijf stappen

- 1** Een goed begin is extreem belangrijk: het bepaalt of je luisteraars mee gaan in je verhaal. Ga niet te ingewikkeld van start, maar geef mensen een opstapje naar jouw belevingswereld. Begin daarom met een **waarneming**: 'Als ik kijk naar...'. Je publiek zal met je mee kijken.
- 2** Deel dan een **ontdekking**: '... dan denk ik:...'. Wanneer je vertelt over je inzicht of je overtuiging, presenteer je jezelf als iemand met een interessante visie, naar wie mensen graag willen luisteren.
- 3** Nu volgt de **waarde-propositie**: je inzicht heeft geleid tot een (artistiek) idee. Dit is het moment om je toehoorders te overtuigen van de waarde van dit idee. Wees concreet en speel in op het voorstellingsvermogen van je luisteraars: wat krijgen ze als ze aandacht, tijd of geld in jou investeren?
- 4** Wanneer je luisteraar geïnteresseerd is in je plan, is het tijd om over je achtergrond te vertellen en je **wapenfeiten** te delen. Haal vooral de krenten uit de pap: vertel over de tentoonstellingen, prijzen, opdrachten en samenwerkingen waar je het meest trots op bent. Vaak beginnen mensen een presentatie met een introductie wie zij zijn, maar op dat moment zijn luisteraars nog niet zo nieuwsgierig, waardoor je informatie minder goed blijft hangen.
- 5** Eindig actief door je publiek te motiveren om met je mee te denken. Hoe kan je plan naar een volgend niveau worden getild? Mensen vinden het over het algemeen fijn om anderen van tips en adviezen te voorzien. Zorg dus dat je je positionering afsluit met een oprechte, open **vraag** waaruit blijkt hoe mensen je echt verder kunnen helpen.

Met de bovenstaande stappen breng je in grote lijnen structuur aan in je positionering. Ook voor de invulling heeft Leupen een aantal waardevolle tips.

## Doen

- **Kruip in het hoofd van je luisteraars.** Stel je voor dat ze een soort innerlijk whiteboard hebben, waarop ze mee tekenen met je verhaal. Hoe beeldender en helderder je verhaal, hoe duidelijker het beeld op het whiteboard.
- **Wees zo concreet mogelijk.** 'Ik maak werk in uiteenlopende media over de relatie tussen mensen en de systemen om hen heen' blijft lang niet zo goed hangen als: 'Ik heb vorige week met roze porschuim een drie meter hoog beeld gemaakt in de vorm van een wesp.' Dit geldt ook voor de eindvraag die je bij

stap 5 stelt. Dus niet 'als je nog tips hebt, laat het me weten' maar 'ik zoek een ruimte in de buurt van Amsterdam waar ik heel groot werk kan exposeren'.

- **Zorg zelf voor de energie!** Activeer je publiek door een vraag te stellen, deel je fascinatie en neem ze vol enthousiasme bij de hand, mee je wereld in.
- **Doorbreek de vierde wand.** Wees niet bang om even uit je rol van pitchende kunstenaar te stappen en het publiek direct aan te spreken: "... ik zie jullie nu allemaal heel verbaasd kijken."
- **Stem je verhaal af op je publiek.** Een zaal vol kunstenaars heeft een ander referentiekader dan een zaal vol juristen.
- **Maak het persoonlijk.** Koppel je pitch aan een verhaal over je jeugd, je dromen, je dagelijkse leven – je zult zien dat dat indruk maakt.
- **Durf jezelf kwetsbaar op te stellen.** Zit je met twijfels, onzekerheden, dilemma's? Deel dat dan gewoon! Je bent niet de enige; je toehoorders zullen zichzelf erin herkennen.

## Niet doen

- **Ingewikkelde concepten kunnen luisteraars afleiden.** Vermijd het noemen van stromingen of namen – als mensen in hun geheugen moeten gaan graven naar wat maniërisme ook alweer is of hoe de schilderijen van Sonia Delaunay eruit zien, ben je hun aandacht kwijt.
- **Ga niet te snel.** Zie je verhaal als het oversteken van een vijver. Je moet je luisteraars stapstenen bieden, en de mogelijkheid om er steeds even op te landen. Sla geen stappen over – voor jou is je verhaal heel logisch, voor buitenstaanders nog niet.
- **Wees niet afhankelijk van beeld.** Zorg ervoor dat je ook over je werk kunt praten als je geen foto's bij de hand hebt.
- **Probeer algemeenheden en aannames te vermijden.** Zoals 'we zijn allemaal verslaafd aan onze telefoon' of 'iedereen wil er tegenwoordig steeds jonger uitzien'. Wanneer mensen het niet met je eens zijn, haken ze af.
- **Overweldigende of deprimerende onderwerpen (de klimaatcrisis; kansonmogelijkheid) kunnen je publiek afschrikken.** Begin liever met iets kleins en specifiek, bijvoorbeeld hoe dankzij je werk twee onbekenden in gesprek raakten met elkaar.

- **Probeer niet al te gearriveerd over te komen.** Je publiek moet niet het idee krijgen dat je je zaakjes zo goed op orde hebt, dat je hun advies niet meer nodig hebt.
- **Vermijd clichés.** Een stelling als ‘Mijn kunst laat mensen op een nieuwe manier naar de wereld kijken’ is al te vaak gebruikt – en zegt bovendien niet zo veel.

## Vraag feedback

Nog een laatste, praktische tip van Marlies Leupen om je verhaal vooral verder uit te denken en daarna te oefenen: Vraag een paar vrienden of collega’s op je atelier, bak een taart en probeer je presentatie op ze uit. Vraag om eerlijke kritiek. Welke elementen uit je verhaal maakten de meeste indruk? Waar begonnen ze af te haken? Wees nieuwsgierig naar feedback, zo kom je tot een sterke presentatie: B hungry & get fed!



Dit stappenplan is geschreven naar aanleiding van een online bijeenkomst over positioneren. Deze bijeenkomst was onderdeel van de reeks Artist Meetings: Tools. Tijdens deze bijeenkomsten onderzochten kunstenaars samen met experts hoe ze hun onafhankelijke maatschappelijke en economische positie konden verstevigen en uitbreiden. Centraal stond de uitwisseling van kennis, inzichten en een reeks concrete tools.

*Artist meetings: Tools is een initiatief van [Art is A Guaranty](#) en [Cultuur+Ondernemen](#), in samenwerking met [CBK Rotterdam](#).*

**Art** is a  
guaranty

**CBK R'DAM**



Dit project is mede mogelijk  
gemaakt door het Europees  
Sociaal Fonds van de  
Europese Unie

Meer informatie: [krista@cultuur-ondernemen.nl](mailto:krista@cultuur-ondernemen.nl)