



MZSW

Medezeggenschap
Sociale Werkgelegenheid

Het woord voeren in de OR

Donderdag 17 oktober 2024

Johannes Kooistra

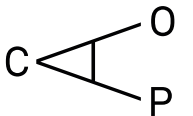


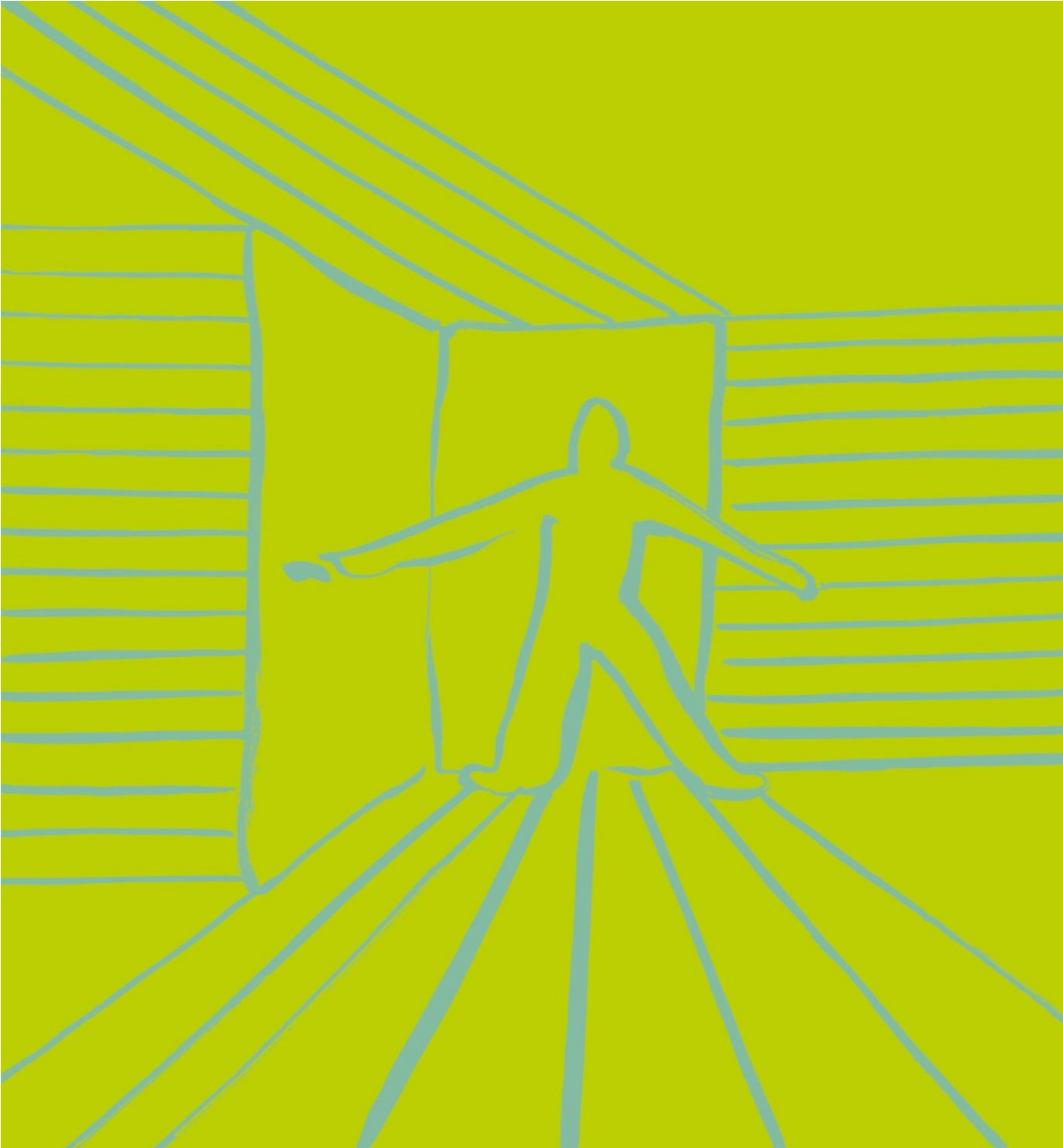
Doelen

Je kent twee basisstructuren van een pitch

Je weet wanneer je welke pitch het beste gebruikt

We maken samen een pitch om te oefenen





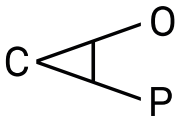
Inhoud van de workshop

Voorbeeldpitch: de inleider stelt zich voor

Opzet van een pitch : basisschema's van twee soorten pitches

Gebruiksmogelijkheden binnen de OR

Samen een pitch voorbereiden



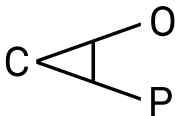


Pitchen: basisschema

Inhoudelijke (zakelijke) pitch

- a. Herkenbaar probleem
- b. Wat triggert
- c. Herkenbare oplossing

Call to action



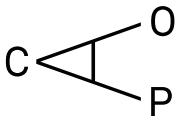


Pitchen: basisschema

Persoonlijke pitch

- a. Ik ben ... / wat mij beweegt
- b. Ik doe ...
- c. Zodat ...

Call to action



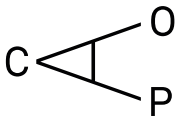


Pitchen in de OR

Wat heb je aan een pitch in de OR?

- Jezelf voorstellen
- Je mening overtuigend geven in de OR
- Gelijk krijgen (deels) van je bestuurder
- De achterban op de hoogte brengen

1. Welk type pitch gebruik je nu het meest? Bij welke gelegenheden is dat?
2. Past dat type pitch ook het beste bij waarvoor je de pitch inzet?
3. Wat is jouw call to action eigenlijk?



Binnen Zonder Kloppen

Drie belangrijke onderdelen:

1. Opbouw (vaste structuur)
2. De binnenkomer (aandacht)
3. Gemeenschappelijke belang (welwillendheid)





1. Structuur

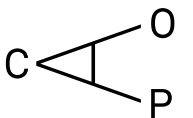
Maak je eigen basisvoorstelpraatje **als**
CAOP-er

Schema is:

Ik / Als CAOP-er ... **A** (= wat ik doe)

Door **B** (= wat ik inzet)

Zodat **C** (= wat het oplevert)

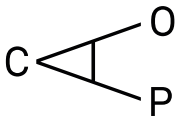




2. Aandacht

Kleed je pitch aan met stijlfiguren, bijv.

- Drieslag en/of Anafoor
- Anekdote of **metafoor**
- **Lange lijn**
- Opsomming
- Positief frame
- Aandachttrekker – **met uitleg**
-

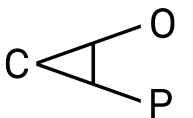




3. Welwillendheid

Contact maken

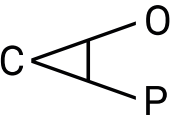
1. Gebruik van handen, ogen, bewegingen, stem
2. Taal van je gehoor / iets wat specifiek is voor hem, haar of hen
3. Iets waarmee je jezelf laat zien





Afsluitend: call to action

Wat is je voornemen met deze pitch, wat wil je dat de ander doet?





Spreken met stijl – website

www.sprekenmetstijl.nl