

Verslag tengeltraining – De kunst van het presenteren – van Joanne Zegers.

13 mei 2018 in Studio Kadz, Koog aan de Zaan, aanvang 20 uur

Aanwezig: 13 personen

Joanne begon om klokslag 8 uur met zich voor te stellen. Ze is docent voor kinderen en volwassenen en is gids op straat. Ze heeft een duidelijk stemgeluid, iets wat wel belangrijk is als je voor een groep gaat staan. Ze stelde een aantal vragen aan het publiek en gaf daarin verweven een aantal tips.

- Tip nummer één:

Als je jezelf wilt presenteren moet je **natuurlijk gedrag** vertonen. Je moet **dicht bij jezelf blijven** en gewoon doen, niet proberen jezelf te veranderen dat werkt niet! JE BENT WIE JE BENT!!!

Vraag: Wat hebben we te presenteren? Antwoorden uit het publiek:

- kunst
- werk
- creatie
- omgeving
- jezelf
- illusie
- inhoud (=praten over je werk)

- **Tip nummer twee:** Jijzelf/ je houding is heel belangrijk, let met name op je **kleding**, zorg dat die bij je werk past (denk aan haar voorbeeld van de rode jurk voor het rode schilderij), zorg ervoor dat je er **verzorgd** uitziet (geen kater, geen knoflookgeur, geen zweetgeur, geen parfumwolk) kortom je hoeft er niet als een modepop uit te zien, maar blijf bij jezelf!

- **Tip nummer drie:** praktisch gezien kun je voor de volgende items kiezen: opgeruimd atelier, koffie/thee schenken, iets te snoepen klaarzetten, folders en flyers klaarleggen, laat zien dat je er aandacht aan hebt besteed en dat de mensen zich welkom voelen, dat je hebt gerekend op hun komst.

Vraag: waarom doe je dat?

Voor de gezelligheid kun je koffie/thee aanbieden, mensen een welkom gevoel geven. Kan ook een manier of houding zijn om het ijs te breken als mensen bij je atelier binnenstappen, of het kan je uit wat ongelukkige situaties redden.

Vraag: wat is een bezoeker?

- nieuwsgierig naar je werk
- nieuwsgiering naar je huis en of interieur
- potentiële klant? Zou iets kunnen kopen!!!

- **Tip nummer vier: Heb er zin in om er te zijn, dit is heel belangrijk voor jezelf!!!**

Het kan heel vermoeiend zijn om telkens maar weer je verhaal te doen, vertel alleen wat je kwijt wilt, als mensen echt geïnteresseerd zijn in je techniek, als ze iets willen kopen, anders is het misschien verspilde energie! (denk even aan die standhouder die vraagt: schildert u zelf ook? En bij JA direct haar verhaal afkapt) Probeer niet iedereen alles te vertellen over het waarom, wat en hoe van je werk. Kopers willen dit vaak helemaal niet weten! Ze vinden het mooi of ze vinden het niet mooi. Je kunt kopers niet overhalen met een verhaal over je werk!!!!

Een beurs is anders. Op een beurs gaan kopers vergelijken, dan is je verhaal soms wel heel belangrijk!

- **Tip nummer vijf: Je moet echt niks!!!!**

Je werk moet zichzelf verkopen, een omgeving is gemakkelijk, maar het werk is waar het om draait. Dus je moet goed werk laten zien.

Doel van de Atelierroute?

Een van de kan zijn om met de atelierroute een bijdrage te leveren aan het zichtbaar maken van de kunstenaars in de Zaanstreek. De Atelierroute is ook een extra vorm van naamsbekendheid naar het Zaanse publiek toe. Ook al kopen ze niet direct iets, later kunnen ze eventueel altijd weer terugkomen en wel iets kopen!

De route zorgt ervoor dat je weer eens een deadline te halen hebt, je gaat weer nieuw werk maken! Je atelier mag/moet er weer verzorgd uitzien (ook een doel!)

Het kan ook een impuls zijn om eens wat ander werk te gaan maken.

Praktisch gezien kun je visitekaartjes neerleggen, maar soms verdwijnen die vanwege het kleine formaat weer. Iets groter en steviger, een kaart bijvoorbeeld zou beter zijn, die raakt niet zo snel zoek en zetten mensen soms neer in huis.

'Rare' vragen/uitingen vanuit het publiek:

Verkoop je wel eens wat?

Hoe lang doe je erover?

Weet je wat jij moet doen?

Is dit af?

Heb je geen kleintjes?

Stel een vraag terug, dat is de beste verdediging! En kijk goed, dan pas antwoorden! vraag wat wilt u weten? Vertel wat de beschouwer wil, maak geen interessant verhaal (denk aan het voorbeeld van Joanne haar moeder). En bedenk voor jezelf: 'wat wil ik vertellen over het werk'.

Weet je voor wie het praten over je werk het meest nuttig is? Voor jezelf!!!

Vraag: Wat vertel je de bezoeker/collega?

Is er een verschil tussen bezoeker en collega? Niet per sé! Wat je vertelt is een algemeen verhaal.

Vraag: waar betaalt hij voor/cq wat verkoop je?

- materiaal

- de klant zijn eigen emotie

- een idee/illusie

Een galerie houder verkoopt voor de kunstenaar het werk. Maar wij zijn maker, verkoper en atelier eigenaar. Dus hoe en waarmee maak je welk verhaal? Stel je prioriteiten (heel belangrijk!!)

WEES TROTS OP JE WERK en WEES ZELFVERZEKERD!!!

Zoek een balans in jezelf en ga die bewust uitstralen. Communiceer duidelijk, zeg wat je maakt en bedoelt. Maak het niet te moeilijk voor jezelf!!!

- **Tip nummer zes:** leg een gastenboekje neer en vraag mensen erin te schrijven; hun bevindingen, reacties, evt. een emailadres, etc.

- Tip nummer zeven: Kijk de binnenkomers even aan!!!

Om kwart voor tien was de presentatie klaar en ging iedereen voldaan naar huis, het was weer een leerzame avond en gaf voldoende stof tot bezinning of nadenken! **Belangrijkste conclusie van de avond is wel dat je jezelf blijft!**