Theorie: Jezelf presenteren

Als je jezelf presenteert moet je rekening houden met de volgende zaken:

|  |  |
| --- | --- |
| Rekening houden met: | Uitleg: |
| Uiterlijke verzorging | * Je kleding mag niet 'overdressed' of 'underdressed' zijn. * Je kleding moet passen bij het bedrijf waarvoor je werkt. * Verzorgd haar, nagels en juiste make-up |
| Houding | * Rechtop staan, niet leunen * Klopt je zelfbeeld met je lichaamshouding/ lichaamstaal (non-verbale communicatie) |
| Ademhaling | * Ontspan jezelf door goed op je ademhaling te letten. |
| Stemgebruik | Je kunt een klant beïnvloeden met je stem let daarom goed op je:   * Articulatie = woorden duidelijk uitspreken * Intonatie = de toon waarop je iets zegt * Tempo = spreek niet te snel of te langzaam * Klemtoon = benadrukken van een woord of deel van een woord * Pauze = af en toe op het juiste moment even zwijgen |
| Afstand tot de klant | * Ga niet te dicht bij de klant staan, maar ook niet te ver weg. |