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.
 |