

INTERNATIONALE PUBLICATIES OVER SALES

Een gedegen kennis van het onderwerp maakt u nog geen overtuigend spreker. Het is slechts een randvoorwaarde. Uw stijl van presenteren en uw interactie bepalen het effect. Impact wordt gecreëerd door u als persoon en niet als sheetlezer naast een lichtbak. Goede communicatie vereist inzicht in uzelf en in de ander. Want hoe bereikt u nu wat u wilt? De een krijgt met één zin meer voor elkaar dan de ander in een monoloog van een kwartier. Hoe komt het dat je bij de ene collega in slaap valt en bij de ander aan zijn lippen hangt?



‘Verbaal meesterschap’ is het derde boek van Remco Claassen. Zijn eerste generatie boek: ‘IK’ is een waar meesterwerk op het gebied van egomanagement. Claassen wist vervolgens vol energie en naast het geven van zeer succesvolle trainingen zijn imperium uit te bouwen en vooral te vernieuwen als ware hijzelf de tweede generatie. Dit bekroonde hij met het uitbrengen van zijn tweede boek: ‘WIJ’. Nu sta ik echter aan de voordeur van de derde generatie Claassen. Hij verkondigt de geheimen van zijn succes te willen delen met de bezoekers van zijn trainingen en de lezer van ‘Verbaal meesterschap’.

‘Verbaal meesterschap’ bestaat uit twee delen. In het eerste deel krijgt u eerst uitleg hoe responsief wij mensen zijn. Claassen neemt u mee door u op zijn humorvolle wijze uit te leggen hoe uw brein werkt en beschrijft de sociale en emotionele intelligentie. Ook u zult na het lezen van dit boek weten wanneer uw amygdala zich ontpopt tot een rode bloemkool. Na eerst nog het wij-/zijsyndroom uit te leggen, leert Claassen u vervolgens te luisteren in diverse stadia. In het eerste deel leert Claassen u eigenlijk alles wat u moet weten voordat u uw mond opendoet.

In het tweede deel gooit Claassen al zijn kennis in de strijd en wordt u aan de hand van de meester meegenomen in uw persoonlijke groei naar ‘verbaal meesterschap’. Hierbij moet u niet denken dat u een kopie van Claassen wordt. U krijgt daadwerkelijk meesterlijke tips en trucs om meer te bereiken met communiceren en

om effectievere presentaties te geven. Maar ook om bijvoorbeeld beter vergaderingen te leiden.

In dit deel gaat Claassen vooral in op hoe je als spreker impact kunt hebben op je publiek. Doel daarbij is dat wanneer je klaar bent met spreken de anderen met grote zekerheid iets gaan ‘doen’, iets gaan ‘laten’ of ‘nooit meer vergeten’. Verfrissend en hilarisch is Claassens afkeer van beamers, sheets en powerpointpresentaties. Wie ook maar één congres heeft bezocht, weet hoe slaapverwekkend ‘de sheetlezer naast de lichtbak’ kan zijn. Claassen geeft tips hoe je de toehoorders wel wakker houdt. Of liever: hoe je ze kunt boeien en bereiken.

Het doet afbreuk aan zijn boek dat Claassen zijn tips met nogal wat verbale omhaal en veel zelffelicities brengt. Zijn boodschap zou aan kracht hebben gewonnen als hij zich had laten leiden door een andere ouderwetse les: goede wijn behoeft geen krans.

Remco Claassen is een rebelse spreker die al jaren volle zalen trekt. Hij richt zich op leiderschap, persoonlijke ontwikkeling en Verbaal Meesterschap en is auteur van de bestsellers IK en WIJ. Als een van de weinige sprekers is hij in staat zijn publiek voor meer dan twaalf uur achtereen op het puntje van hun stoel te houden.



VERBAAL MEESTERSCHAP

Auteur: Remco Claassen

Gebonden 317 blz. / 1e druk 2011

EAN: 9789049103927

Uitgever: Spectrum

Auteur: Richard Austie

Socrates Sales & Management Trainingen

info@socrates-trainingen.nl

www.socrates-trainingen.nl