

SLIM COMMUNICEREN

hoe krijg je de volle aandacht van jouw stakeholders?

1 Begin met een **vraag**

Trigger met vragen. Start bv met wie, waarom, waar, wanneer, hoe etc. Mensen kunnen niet NIET antwoorden op een vraag en dus heb je direct de aandacht.

2 Doe een **belofte** voor de toekomst

Versterk de aandacht met een belofte voor de toekomst: "Binnen nu en 3 maanden..." Bouw een bruggetje naar de toekomst.

3 Top af met **er'en**

Overtuig je publiek met een vergrotende trap: beter, mooier, groter, sneller, goedkoper, gastvrijer, effectiever, efficiënter, etc.

"**Wat** zou je ervan zeggen als we **binnen 3 maanden** effectiever en efficiënter met elkaar overleggen in de vorm van actiegerichtes werksessies?"

"**Ben je ook** nieuwsgierig naar hoe we **binnen 3 maanden** impactvoller werk kunnen leveren als we generaties in de organisatie **beter** aan elkaar koppelen?"



begin altijd met een vraag. mensen kunnen niet NIET antwoorden op een vraag.