

Anderhalf jaar geleden bestond een doorsnee werkdag van presentatiecoaches Gijs Nillessen en Jonas van der Vlugt – oprichters van het Groningse trainingsbureau 36otalk – nog uit handen schudden, mensen fysiek ontmoeten en de hele dag met groepen optrekken. Door corona viel in maart 2020 al het werk in één klap weg. Ze herpakten zich en bedachten een nieuwe innovatieve manier van coachen. Nu gaat het beter dan ooit.

Tekst William Zijlstra
Foto Mariska de Groot

De mannen van 36otalk trainden voor corona vooral mensen voor het spreken of presenteren op een podium. Dat gebeurde toen nog tijdens fysieke bijeenkomsten. De lockdown en andere coronamaatregelen vorig jaar betekenden dat het hele businessmodel van 36otalk wegviel.

„Werkend Nederland ging massaal over op Zoom, Teams en Meets. Gijs en ik voelden instinctief aan dat we hier wat mee konden”, zegt Jonas van der Vlugt (42). „Het grootste probleem van al die online meetings is de hoeveelheid energie die ze slurpen”, zegt Gijs Nillessen (38).

„Of het nou om een vergadering, pitch of presentatie gaat: het is online slopend als het niet efficiënt is. We gebruiken veel woorden die niet zinvol zijn voor de boodschap. Als je inzicht krijgt waar je ruis zit dan praat je efficiënter en kost het je publiek minder moeite om je te snappen. Tijdens de crisis hebben we daarom modules ontwikkeld om online meetings zo efficiënt mogelijk te laten verlopen. Met de 36otalk-methode maak je in een korte tijd duidelijk wat het is dat je wilt, met een heldere boodschap en een duidelijk verhaal. Tegelijkertijd moet dat een hapklare brok zijn die prettig is om te consumeren als luisteraar”, vertelt Van der Vlugt.

TEAMS ALS NORM

36otalk was de eerste partij in Nederland die trainingen op het gebied van online meetings aanbod. Die modules blijken aan te slaan. Terwijl concurrenten omvielen, kwamen Nillessen en Van der Vlugt binnen een maand om in het werk. Grote bedrijven en instanties als Avebe, Gemeente Groningen, House of Performance, provincie Fryslân en Van Wijnen Bouw schakelden 36otalk al in. „We hoeven niemand te bellen. We hebben het hartstikke druk.”

Nillessen en Van der Vlugt bouwden de 36otalk-trainingsmethode om naar een hybride variant. Nu geven de twee een gedeelte van de training online. Daarna ontmoeten ze hun klanten fysiek, om face to face te oefenen. „Als



GIJS NILLESSEN

JONAS VAN DER VLUGT

ZAKELIJK MET GEVOEL

ik anderhalf jaar geleden aan een klant vroeg: ‘Zullen we de voorbespreking via Teams doen?’ Dan zocht hij of zij wel iemand anders”, zegt Nillessen. „Nu is dat totaal normaal. Sterker: het is de norm.”

Vinden de twee het niet jammer dat ze minder fysiek contact hebben met hun klanten? Van der Vlugt: „Het allerbeste is om een hele dag met een groep fysiek op te trekken als ze al goed voorbereid zijn. Als ze al hun huiswerk hebben gedaan. Zo kunnen wij meer winst behalen dan wanneer we vanaf een nulpunt beginnen.” Online voorbereiden, offline scoren. Het is efficiënter en ook goedkoper voor de klant, vertelt Van der Vlugt.

STRESS EN ONZEKERHEID

Vier jaar geleden richtten Nillessen en Van der Vlugt 36otalk op. Beiden waren al actief als presentatiecoaches, maar vanuit een andere invalshoek. Nillessen is specialist op het gebied van de presentatietechnieken en richtte zich vooral op de zakelijke markt. Van der Vlugt is van de soft skills, de gevoelskant. „Wij zagen in dat de combinatie daarvan het beste zou zijn. Toen zijn we gaan samenwerken.”

De kracht van de mannen van 36otalk is dat ze, naar eigen zeggen, mensen met zelfver-

trouwen kunnen laten communiceren. „Als je presenteert, of het nou on- of offline is, dan komt je leven onder een loop te staan. Alle stress en onzekerheid vergroten zich uit wanneer iedereen naar je zit te kijken. We hebben nog nooit iemand gehad die dat niet had”, zegt Nillessen.

Die onzekerheid zorgt er vaak voor dat iemand die presenteert zich anders voordoet dan hoe hij of zij werkelijk is. En dat is juist niet wat je als presentator moet doen. Presenteren is geen trucje, het komt pas binnen als je authentiek bent, zo vertellen de twee mannen. „Een zaal of een groep mensen voelt of jij echt bent. Pas wanneer jij je veilig voelt op een podium wordt het echt. Dan pas kun je gaan inspireren in plaats van alleen maar zenden”, vertelt Van der Vlugt.

Waarom slaat de trainingsmethode van

Als je bij ons een training doet dan krijg je openheid binnen je club

36otalk zo goed aan? Volgens Nillessen komt het vooral doordat de presentatietraining ook een stuk persoonlijke ontwikkeling oplevert voor klanten. „Als je bij ons een training doet dan krijg je openheid binnen je club. Je weet wat elkaars onzekerheden zijn, je weet wie er naast je zit. De bijvangst is dat klanten zeggen ‘mijn hele team kent elkaar nu goed’. Dat is vaak grotere winst dan de presentatieskills an sich. Daar geniet ik ook meer van dan wanneer iemand een strakke pitch heeft.”

SLEUTELN

In het afgelopen coronajaar verdrievoudigde de omzet van 36otalk. Daarmee kijkt het jonge bedrijf ook aan tegen groei. Na de zomer willen Nillessen en Van der Vlugt daarom nieuwe krachten aantrekken. Wat voor soort mensen zoeken ze? „Jonas was vroeger deejay, ik stand-upcomedian. Het mag een maitre zijn, een zanger of een chef-kok. Het maakt niet uit, zolang diegene maar een passie heeft en het gaaf vindt om daarmee te sleutelen. Alleen de methode uit kunnen leggen is niet genoeg.”

Wie het ook wordt, het hebben van een beetje ambitie kan ook geen kwaad. Binnen vijf jaar willen de mannen van 36otalk namelijk de nummer 1 van Nederland zijn op het gebied van online en offline sprekerstrainingen.