

A man in a dark suit and yellow shirt stands on a small stage, holding a microphone and gesturing towards an audience. The audience, consisting of men and women in business attire, is seated in rows of chairs, facing the stage. The room has a modern design with a blue ceiling and large windows in the background. In the foreground, there are large, out-of-focus green leaves. The text "10 tips voor meer energie op je event" is overlaid on the image, with "meer energie" highlighted in an orange box.

10 tips voor **meer energie** op je event

Peter Melis

10 tips voor **meer energie** op je event

Al 10 jaar werk ik als dagvoorzitter op events rondom duurzaamheid, energietransitie, circulariteit en natuur. Al 10 jaar leer ik enorm veel van dit werk. En ik leer nog steeds tijdens ieder event!

In dit e-book deel ik 10 concrete tips om jouw volgende event naar een hoger plan te tillen. De tips zijn gebaseerd op mijn ervaringen in de afgelopen jaren. Zo hoef jij de fouten die ik al heb gemaakt zelf niet meer te maken. Hopelijk zijn alle tips helemaal bekend voor je, dan ben je super goed bezig wat mij betreft! Als er tips zijn waar je wat mee kan; ook heel fijn, want dan zorgen we samen voor events met meer energie.

He, maar wacht even, hoezo meer energie op events?

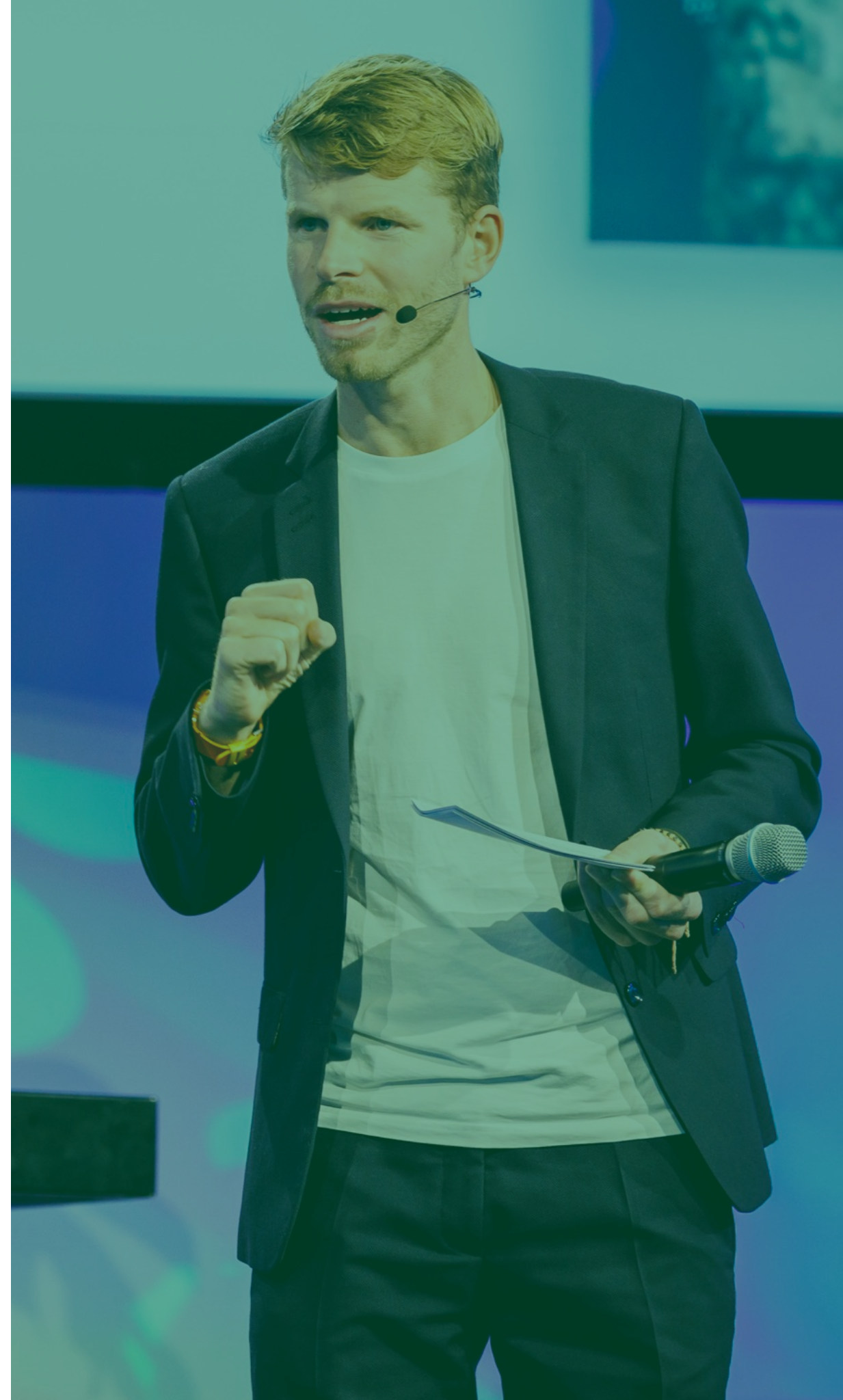
Ik geloof er heilig in dat meer energie zorgt voor meer betrokkenheid en lerend vermogen. En ongeacht je doel til je daarmee je event sowieso naar een hoger plan. Dus of je nu kennis wilt delen, de samenwerking wilt verbeteren of deelnemers wilt inspireren: de energie op een event is de basis.

Goed om te weten: dit e-book is gericht op events met een podium-programma en deelnemers in de zaal. Of het nu een plenair onderdeel is, of een sub- of break-out sessie, dat maakt niet uit. Het aantal deelnemers kan 25 of 1000+ zijn, eigenlijk gelden deze tips voor alles daar tussenin. Sommige tips gaan meer over *event design* en andere tips meer over de dag zelf.

Opbouw van het e-book: elke tip begint met een korte inleiding. Bij elke tip geef ik één of meer concrete voorbeelden uit de praktijk hoe je dit kunt toepassen. Dus misschien kom je jezelf of je organisatie ook nog wel tegen in dit e-book. Met de concrete voorbeelden krijg je ook meteen een indruk van mijn aanpak. Na de voorbeelden volgt de conclusie: waar gaat deze tip nu in essentie over?

Veel leesplezier!

Peter Melis



Tip 1 Begin met een helder doel

Laat ik toch beginnen met deze open deur. Simpelweg omdat ik uit ervaring weet dat dit vaak genoeg vergeten wordt. Als het doel niet helder is – als je ‘waarom’ ontbreekt – mist het event focus en richting. En zonder die richting gaat de energie ‘leken’. Gevolg? Deelnemers zijn minder aangehaakt.

De vraag die ik bij opdrachtgevers gebruik voor het doel is: *Wat is er veranderd bij een deelnemer die binnenkomt en die weer weggaat?*

En die vraag kun je natuurlijk ook opdelen in kleinere vragen:

- *Is er kennis bijgebracht?*
- *Zijn er contacten gelegd of verdiept?*
- *Is het gedrag na het event anders?*
- *Is de mindset of houding veranderd?*

De uitkomst hiervan? Je hoofddoel van het event is helder, met 2-3 subdoelen eronder. Je doelen zijn concreet en liefst ook meetbaar.

Vervolgens kun je bij het *event design* elk onderdeel koppelen aan een (sub)doel. Op die manier weet je ook waaraan elk onderdeel bijdraagt.

Pro-tip: vind je het moeilijk om te bepalen wat écht het belangrijkste is op je event? Gebruik dan eens deze vraag: *“stel dat op je event na een half uur het brandalarm afgaat, wat wil je dan in dat halve uur sowieso hebben gedaan?”*.

Voorbeelden uit de praktijk...

Connecties leggen: hoe faciliteer je dat?

Stel je hebt als subdoel dat elke deelnemer minimaal 5 waardevolle connecties legt op je event. Ik begin dan bij de opening meteen met iets als: zoek iemand anders op die je nog niet kent, en wissel uit over de vraag “waarom ben jij hier vandaag naartoe gekomen”. En na de lunchpauze vraag ik dan: “Wie heeft er tijdens de lunch iemand ontmoet die je nog niet kende?” En vervolgens kan ik daarop doorgaan door iemand die de hand omhoogsteekt op te zoeken. Hoe was je ontmoeting? Wat is je bijgebleven van de ander? Op deze manier stimuleer je iedereen om bij de volgende pauze ook bewust iemand op te zoeken.

Kom terug op je doel

Ik hou als dagvoorzitter van een helder einde waar ruimte is voor reflectie op de doelen van het event. Een methode die ik regelmatig toepas is een moment van stilte waarin iedereen kort stilstaat bij wat je geleerd hebt op het event (in lijn met 1 of meerdere doelen van het event). Een minuut kan al voldoende zijn. Dit wissel je vervolgens, na de stilte, uit met iemand anders. Zo bekrachtig je wat je zelf geleerd hebt en raak je mogelijk nog geïnspireerd door wat een ander deelt. Wil je speelser reflecteren op je doelen? Bullet Bingo is dan een mooie manier. Hiermee oogst je de lessen van deelnemers op een speelse manier. Credits voor de Bullet Bingo gaan naar Jan-Jaap in der Mauer van dagvoorzitter.nl, waar ik met veel plezier meerdere dagvoorzitter-trainingen heb gevolgd.

Conclusie: begin met een helder doel, gebruik dit als manier om je *event design* te versterken en kom terug op je doel. Op deze manier heb je focus en richting, hou je de energie erin en zijn je deelnemers betrokken.



Tip 2 Laat je deelnemers echt déélnemen

De tijd van events waar deelnemers achterover zitten en consumeren is wel voorbij. Voor een gedeelte van je event kan het zeker: een expert die een ijzersterke keynote geeft over een belangrijke ontwikkeling in de business? Super relevant. Alleen wat als je die keynote naar een hoger plan tilt en zo meer energie in je event krijgt?

In het eerste voorbeeld uit de praktijk laat ik zo zien hoe je deelnemers meer betreft bij een keynote. Maar waarom zou je deelnemers überhaupt meer betrekken? Mensen die naar jouw event komen hebben ongetwijfeld veel kennis en expertise. Door ze mee te laten doen zet je dit ook om in waarde voor je event. Zo gebeurt het niet alleen 'op het podium', maar creëer je een waardevolle wisselwerking tussen podium en zaal.

Mijn ervaring is dat meer deelname ook zorgt voor meer energie. Dit gaat ook om de vraag: durf ik een deel van het programma open te laten? Durf ik erop te vertrouwen dat deelnemers ook echt gaan deelnemen? En na 10 jaar dagvoorzitterschap kan ik je zeggen: voor die durf ga je beloond worden. Het tweede voorbeeld laat dit goed zien.

Voorbeelden uit de praktijk...

Eén minuut...

Het event is ruim een uur onderweg. De pauze begint zo, met daarna de keynote van een expert. Ik introduceer de expert alvast en waarom diegene er is. Vervolgens stel ik iedereen de vraag: wat is dé vraag die jij deze expert wil stellen? Denk daar 1 minuut over na. Na deze minuut kun je op verschillende manieren tot de meest relevante vragen uit de zaal komen: bijvoorbeeld via een online stem-tool of door fysiek dit te doen (ook heel goed mogelijk!). In de pauze kan de expert de geselecteerde vragen alvast voorbereiden. Zo is de hele zaal geactiveerd nog voordat de expert begint!

Een ander soort afsluiting

In 2023 wat ik dagvoorzitter op de jaarlijkse bijeenkomst van VoltaChem (elektrificatie van de chemische industrie). Tijdens het event viel het mij op dat veel discussies neerkwamen op de hoofdvraag: geloven we in incrementele verandering of moeten we het systeem echt compleet omgooien? Ik kwam spontaan op het idee om het laatste half uur te besteden aan deze vraag in plaats van de afsluiting die we gepland hadden. Na een korte check bij Martijn de Graaff, de opdrachtgever, gingen we van start. Iedereen nam plaats in een Lagerhuis-opstelling: incrementele verandering of systeemverandering. Vervolgens kon je verplaatsen als je van mening veranderde door opmerkingen van anderen. Er ontstond een prachtig debat waarin écht naar elkaar geluisterd werd, mensen ook daadwerkelijk van kant wisselden en waar de energie vanaf spatte. Voor mij als dagvoorzitter prachtig om op zo'n manier een dag af te sluiten.

Conclusie: een basisbehoefte van ieder mens is om gehoord en gezien te worden. Door deelnemers echt mee te laten doen zorg je voor deze behoefte. Het effect? Meer energie en meer aandacht. Kortom, betere events. Vind je dit spannend? Je hoeft echt niet je hele event om te gooien om dit voor elkaar te krijgen. Er zijn meer dan genoeg kleine stapjes die samen zorgen voor een groot effect.



Tip 3 Wil je déelnemers, begin meteen

Deze tip sluit aan op tip 2. En eigenlijk gaat tip 2 niet zonder deze tip. In gesprekken met opdrachtgevers heet dit vaak interactie: “ja, we willen zeker interactie op ons event”. Top! En als je dat dan wilt, zorg dat je er meteen mee begint.

Waarom meteen beginnen? Op die manier zet je de toon voor het hele event én zorg je dat er meteen energie loskomt.

Voorbeelden uit de praktijk...

“Wie weet welke vogel dit is?”

Dit waren m’n eerste woorden op het congres Noodzaak van Storage in 2024: een dag over de laatste ontwikkelingen rondom energieopslag. De Vlaamse gaai – groot in beeld op het scherm op dat moment – is een vogel die het hele jaar druk is met het aanleggen van een wintervoorraad op verschillende plekken in z’n territorium. In de winter zoekt de vogel de voorraden weer op om zo de winter door te komen. Eigenlijk een soort energieopslag dus. Op die manier koppelde ik het thema van het congres aan iets verrassends, had daardoor meteen de aandacht van de zaal, én zorgde ik ervoor dat iedereen wist dat ze die dag mee zouden gaan doen.

Activeren

Ik gebruik in het begin van een event vaak een vraag waarin iedereen meedoet. Dit kan inhoudelijk zijn, maar helemaal aan het begin werkt meer off-topic ook heel goed. ‘Met wie zijn we hier’ is iets dat goed werkt: wie is hier vanuit een bedrijf? Wie vanuit de overheid? Wie vanuit een kennisinstelling? En natuurlijk de categorie ‘overig’, zodat niemand zich buitengesloten voelt. Dit laatste is echt belangrijk, want stel dat jij zelf met zo’n vraag wordt vergeten, heb je dan nog zin om daarna actief mee te doen?

Conclusie: in de eerste minuten van je event zet je de toon. Voor interactie geldt dit zeker. Begin dus meteen, verras je deelnemers en je event kent een vliegende start.



Tip 4 Zorgt dat je zaalindeling klopt...

...met het doel van je dag. De indeling van je zaal: een cruciaal onderdeel voor meer energie op je event. Als je doel is om nieuwe plannen van je bedrijf helder over te brengen op je zaal, kan een theaterzaal prima werken. Comfortabel zitten, goeie focus op het podium.

Alleen wat als je doelen ook gaan over nieuwe connecties of een skill leren met elkaar? Dan wil je dat mensen elkaar opzoeken en het liefst vrij door de ruimte bewegen om elkaar te vinden.

Je begrijpt 'm: je doel en subdoelen hebben invloed op de indeling. En de indeling van de zaal heeft invloed op de energie van je event.

Voorbeelden uit de praktijk...

De juiste zaalindeling zorgt voor meer interactie

Indelingen waar ik zelf van houd zijn die waar je deelname en interactie bevordert. Dit kan bijvoorbeeld een halve cirkel zijn of zelfs een hele cirkel om het podium heen. Het liefst een indeling waar ik als dagvoorzitter makkelijk door de ruimte kan bewegen en zo bij alle deelnemers kan komen.

Wat als de theaterzaal al geboekt is

Soms is de zaal al geboekt en moet je het doen met vaste stoelen of een theaterzaal. (En trouwens, een theaterzaal kan afhankelijk van je doel een prima keus zijn.) Zorg dan in ieder geval dat de mensen zoveel mogelijk voorin de zaal gaan zitten door de achterste rijen dicht te gooien. Dit zorgt voor een intiemere sfeer, meer interactie en dus meer energie. En je kent hem vast wel, de Catch Box: een handige manier om op een speelse manier iedereen te betrekken, juist ook in een theaterzaal.

Conclusie: je zaalindeling is meer dan een stel stoelen bij elkaar. Sterker nog, de stoelen hoeven niet eens! Klinkt gek? Oké, nog even snel een voorbeeld: begin met een lege zaal, iedereen staat en de start is een interactief netwerk-moment. Daarna pakt iedereen een stoel die aan de zijkant klaarstaat. Iedereen in beweging, energie in de zaal, en je hebt gegarandeerd de aandacht te pakken. Kortom, je gaat van een randvoorwaarde – mensen moeten kunnen zitten – naar een knop waaraan je kunt draaien voor het juiste effect.



Tip 5 Combineer stevige inhoud met fun

Stel: je wilt op jouw event aandacht besteden aan de stand van zaken rondom klimaatverandering. Dat je deelnemers op de hoogte zijn van de belangrijkste ontwikkelingen. Dit kun je natuurlijk met een keynote spreker doen, waar hele goede opties voor zijn. Zo ben ik erg fan van het werk van Marjan Minnesma, Tim van Hattum en Jan Rotmans. Stuk voor stuk steengoede experts op dit onderwerp.

Alleen wat nu, als je de inhoud combineert met een goeie dosis fun? Check hiervoor het voorbeeld uit de praktijk.

Voorbeeld uit de praktijk...

De klimaat-pubquiz

In 2024 was ik dagvoorzitter op het relatie-event van HDI, een grote verzekeraar. Het thema was klimaatverandering en de gevolgen voor de verzekeringsbranche. Na een keynote van een expert (Tim van Hattum) in de plenaire zaal verplaatsten we ons naar de foyer: hier stonden hoge tafels klaar voor een echte pubquiz. Iedereen was ingedeeld in een team en nam met het team plaats aan een hoge tafel: in 20 vragen gingen we door de laatste stand van zaken qua opwarming, ontwikkelingen rondom energie, mobiliteit, industrie, voedsel en water, en konden een paar muzieknummers met een link naar klimaat natuurlijk niet ontbreken. Nu denk je misschien: dat zullen vast heel veel saaie vragen zijn geweest! Zeker, er zaten best wat droge vragen tussen. Maar als je even je best doet met het vinden van goeie fragmenten van een cabaretier, een verspreking van een politicus, of bijzondere commercials, dan zorg je voor een verrassende pubquiz met veel energie. Hierdoor blijft de kennis die je wilt overbrengen vaak een stuk beter hangen!

Conclusie: vorm is altijd ten dienste aan het doel. Kom je erachter dat je taaie kost over wilt brengen, kijk dan of je een goede dosis fun kan toevoegen. Juist op een live event heb je veel mogelijkheden om dit te doen.



Fotograaf: Fred Ernst

Tip 6 Deelnemers betrekken vraagt variatie

In je ontwerp van je event is het belangrijk om je te realiseren dat iedereen anders is. Open deur? Klopt, maar hier echt goed rekening mee houden is nog niet zo makkelijk.

Sommige mensen steken makkelijk hun hand op en praten makkelijk. Anderen doen dit niet zo makkelijk of hebben meer tijd nodig om hun vraag of mening te formuleren. Als mensen niet aangehaakt zijn zal de energie er makkelijk uit gaan. Het is daarom essentieel om je bewust te zijn van verschillende voorkeuren en hier je event ook op te ontwerpen, zodat de kans het grootst is dat iedereen echt betrokken is en de energie erin blijft. Een paar voorbeelden om dit te illustreren. En niet alleen maar succesverhalen!

Voorbeelden uit de praktijk...

De 1-2-4-All, één van m'n favoriete werkvormen

Een mooie vorm – die ik van Suzan Vink en Ruben Klerkx leerde bij de training Liberating Structures – is de 1-2-4-All. Bij een bijeenkomst over brede welvaart liet ik in het begin iedereen de vraag beantwoorden: “Welk voorbeeld uit je eigen praktijk staat voor jou voor brede welvaart?” In de eerste stap denkt iedereen in stilte 1 minuut na over deze vraag. Op deze manier gun je iedereen ook even wat ademruimte en denktijd. Daarna vorm je een duo met iemand anders en wissel je in 2 minuten uit. Je voelt hem al aankomen: daarna zoekt ieder 2-tal nog een 2-tal, en wisselen zij 4 minuten uit. Op die manier gebruik je stilte én laat je iedereen echt meedoen. Ik kan dan als dagvoorzitter in de laatste stap wat geluiden van verschillende groepjes plenair ophalen. Welk patroon heb je ontdekt in je groepje? Zijn er grote verschillen of juist veel overeenkomsten?

“Gaan we Mentimeter (of een andere tool) gebruiken?”

Die vraag komt vaak terug in de voorbereiding. En daar is geen eenduidig antwoord op. Soms past het perfect, soms leidt het alleen maar af. Op een event in 2024 waar ik dagvoorzitter was zaten we vast aan een theaterzaal. Hierdoor was het moeilijker om veel mensen te betrekken, waardoor we de keus maakten Menti te gebruiken. Tijdens de keynotes van experts stond Menti open en stuurden mensen hun vragen digitaal. Anderen konden de vragen weer *upvoten*. Op deze manier deden veel deelnemers echt mee. Na de keynote ging ik de meest prangende vragen langs met de expert. Soms koos ik ervoor om te checken wie de vraag had gesteld, om zo ook nog degene in de zaal actief te betrekken.

Leermoment uit de praktijk...

De afgelopen jaren heb ik een aantal keer voor de Raad voor de Leefomgeving en infrastructuur publieksbijeenkomsten begeleid. Een specifieke bijeenkomst over de wegwerpmaatschappij zal ik niet snel vergeten. Ik dacht achteraf dat ik iedereen goed betrokken had, totdat een deelnemer me achteraf erop wees dat er vooral oudere mannen aan het woord waren geweest. Voor mij was dit echt een blinde vlek: ik had het zelf niet eens door gehad! En het publiek was juist enorm divers die dag! De les? Niet iedereen stelt even makkelijk of snel een vraag. Het vraagt variatie om iedereen te betrekken. Door dat goed te doen hou je ook veel meer energie in je event, omdat een veel groter deel van de aanwezigen zich betrokken en gehoord voelt. In [dit LinkedIn bericht](#) lees je het hele verhaal over dit event en wat ik daar leerde.

Conclusie: varieer in de manieren waarop je deelnemers betreft. Zo zorg je voor meer betrokkenheid en meer energie op je event.

Tip 7 Zorg voor verrassing

Voorspelbaarheid is een risico voor de energie op je event. Zorg daarom voor verrassing: voor je deelnemers én de experts op het podium! Ga maar na: als jij ergens in een zaal zit en je kunt zelf al voorspellen wat er gaat gebeuren, dan ben je niet écht aan het opletten. Zorg daarom voor verrassingen, klein en groot. Ik geef je wat voorbeelden.

Voorbeelden uit de praktijk...

Stel altijd een andere eerste vraag

Op een event van de Raad voor de Leefomgeving en infrastructuur nam toenmalig Minister Rob Jetten een officieel rapport in ontvangst. Er was een strak protocol over wat ik hem kon vragen. Politiek gezien logisch, alleen geeft dit vaak een heel voorspelbaar gesprek. Kort van tevoren sprak ik zijn assistent: ik mocht een beetje van het protocol afwijken. Ik stelde een andere openingsvraag en hij vertelde dat hij afgelopen nacht een positieve update over de gasvoorraad had gekregen. Het was het begin van de oorlog in Oekraïne en zo kregen we een inkijkje in hoe die periode voor de Minister voor Energie & Klimaat was. Verrassend, persoonlijk én inhoudelijk. De perfecte mix om een formeel moment de juiste energie te geven. Stel dus altijd een andere eerste vraag!

Begin met de vragen

Je hebt een keynote op een event. Wat komt daar achteraan? De Q&A. Dit format wordt zo vaak gebruikt dat mensen het ook verwachten. Stel je voor dat je het anders doet: je begint juist met het ophalen van de belangrijkste vragen. Vervolgens geef je de expert de opdracht om de antwoorden op deze vragen te verwerken in de keynote. Je verrast de zaal én de expert. Dit zorgt gegarandeerd voor meer energie op je event. Niet elke expert zal hier comfortabel mee zijn, maar als je eentje hebt die dit wil weet je ook meteen dat je met een echte expert te maken hebt.

De ontvangst als onderdeel van je event

Een goed moment om mensen te verrassen is bij binnenkomst. Iedereen kent wel de naambadges die op veel events worden gebruikt. Die badge kun je ook op extra manieren inzetten: laat een witruimte leeg op je badge en stel iedereen bij binnenkomst een vraag. Ze zetten hun antwoord meteen op de badge. Op deze manier zijn deelnemers meteen in een actieve stand én ze hebben input voor de eerste gesprekken. De vraag die je stelt kan inhoudelijk zijn maar kan juist ook wat breder gaan. Op een event over duurzaamheid kan dit bijvoorbeeld ook zijn: "Wat is niet zo duurzaam in jouw leven?"

Conclusie: verrassing – klein en groot – doet iets met iedereen. Als je dit goed toepast voor je experts op het podium én voor de aanwezige deelnemers breng je veel meer energie en levendigheid in je event.



Tip 8 Elke overgang is een tankbeurt

Of beter gezegd: een potentiële tankbeurt. Snap je 'm? Wat ik bedoel is dat elke overgang in je programma een moment is waar je op 1001 verschillende manieren energie erin kunt brengen. Of juist de energie weer even tot rust laat komen. Ik geef je wat voorbeelden uit de praktijk.

Voorbeelden uit de praktijk...

Improvisatietheater op je event

In 2022 was ik dagvoorzitter op de SmartPort Summit. Op deze bijeenkomst ging het over de energietransitie in de Rotterdamse haven. Na een keynote van Derk Loorbach ging de zaal uiteen naar sub-sessies waar gebrainstormd zou worden over krantenkoppen uit de toekomst. Oftewel, er was een portie creativiteit en energie nodig. Ik ben zelf groot fan van improvisatietheater. In het ontwerp kwam ik met het idee om een korte oefening hieruit te doen bij de overgang van Derk Loorbach naar de brainstormsessies. De oefening: vorm een 2-tal en verzin de meest memorabele borrel voor dit event. Hoe? Om de beurt opper je een idee, en je buddy reageert met "ja doen we, én ...". Op die manier stimuleer je elkaar enorm om in mogelijkheden te denken en ontstaat er ontzettend veel energie. We zijn namelijk veel vaker gewend aan de reactie "nee, maar dit kan niet omdat...". Helemaal als het een creatief, out-of-the-box idee is. Ik deed dit eerst voor met Derk Loorbach op het podium, zodat iedereen er een goed gevoel bij had, en daarna ging iedereen los. Duurde 5 minuten en gaf ontzettend goede energie om het volgende onderdeel in te gaan.

De basismoderatie

De basismoderatie pas ik vrijwel altijd toe. De wat? In één van mijn eerste dagvoorzitter-trainingen leerde ik deze vorm. Het is een korte moderatie die je doet met de zaal bij een overgang in je programma. Na de lunch, tussen 2 keynotes in, of bijvoorbeeld bij de overgang van plenair naar subsessies. Ik gebruik – afhankelijk van de situatie – een grote diversiteit aan vragen. Denk aan "hoe ver ben je van huis <5km, 5-25 / 25-100 / 100+km>", "wie geeft de lunch een <onvoldoende / voldoende / dikke voldoende / super>", "heb je in de pauze nog nieuwe contacten gelegd" of "wie is op onderwerp x een <leek / gemiddeld / expert>". Vaak laat ik mensen stemmen door hun hand op te steken. Belangrijk is dat iedereen ook echt stemt. Ook laat ik altijd een paar mensen kort aan het woord. Met de basismoderatie markeer je een overgang, activeer je mensen, en breng je de juiste energie er weer in.

Conclusie: energiemangement is in mijn vak als dagvoorzitter enorm belangrijk. Overgangen zijn de perfecte momenten daarvoor. In het event design zorg ik dat hier tijd voor is. Mijn tip aan jou is om dat ook te doen. En zorg dat je altijd ook wat variatie in je rugzak hebt: het loopt altijd anders dan je verwacht.



Tip 9 Verander de setting én de energie

Deze tip zit in het verlengde van tip 4, maar hier heb ik het meer over de setting op het podium. Je *event design* is natuurlijk de basis van je event. De setting die je op het podium creëert kan daar enorm ondersteunend in zijn. Die setting kan dus zeker gedurende je event veranderen. Sterker nog, ik raad dat aan. Op die manier verras je je deelnemers en ondersteun je de experts op het podium. Check het voorbeeld hieronder hoe dat kan uitpakken.

Voorbeelden uit de praktijk...

De impact van een bankje

Op het congres Noodzaak van Storage (2024) kwamen Anna van Schie en Klaas Hessel van Schepen vanuit de organisatie met het idee om een bankje op het podium te zetten. Elke expert kwam voorafgaand aan de keynote bij mij 'op het bankje'. Waar een keynote vaak een formeler karakter heeft, was deze setting juist persoonlijk en ontspannen. Vaak stelde ik de expert een meer persoonlijke vraag. Denk aan een unieke hobby of een verrassende levensloop. Het resultaat? De expert begon met meer rust en vertrouwen aan de keynote, en de zaal had meteen een sterkere band met de expert.



Variatie variatie variatie

Stel dat je op een event meerdere experts aan het woord laat. Vaak wordt er dan voor keynotes gekozen. Ik vind het zelf goed werken om dit af te wisselen en variatie op te zoeken. Een keynote kan zeker, maar wat nu als je de 2^e expert interviewt? Zet twee mooie fauteuils op het podium en je hebt ook meteen een andere aanblik. En natuurlijk betrek je de zaal in dit interview!

Zoek de buitenlucht op

Vrijwel alle events waar ik dagvoorzitter ben zijn binnen. Maar aangezien ik naast dagvoorzitterschap retreats in de natuur organiseer zal het je niet verbazen dat ik soms opper om (een deel van) het programma buiten te doen. Bij een event voor INNAX en Triodos gebeurde dat: na een plenair gedeelte binnen in het prachtige hoofdkantoor van Triodos gingen we voor 2 deelsessies naar buiten. Ingewikkeld? Nee hoor, met één groep stond ik gewoon op de brede trap van de entree. En dat pakte enorm goed uit voor de energie, inclusief zonnetje!

Extra tip als je naar buiten wilt! Naast dagvoorzitter ben ik mede-eigenaar en begeleider bij Back to the Wild. Wij organiseren retreats in de rauwe natuur voor individuele deelnemers. Voor bedrijven en teams creëren we trajecten op maat: van een teamdag op de hei tot een unieke 2-daagse binnen een traineeship. Check backtothewild.nl

Conclusie: of het nu gaat om een informeel moment met een keynote spreker, een stevig inhoudelijk panel of een jubilerende werknemer in het zonnetje zetten: de juiste setting op je podium ondersteunt dit. Laat deze kans dan ook niet liggen.

Tip 10 Denk groter dan alleen je event

Een event vraagt veel voorbereiding in tijd en in geld. Hoe mooi als de effort die je doet ook bruikbaar is voorafgaand én na afloop van je event? In de afgelopen jaren heb ik genoeg voorbeelden meegemaakt hoe je je doel van je event ook breder laat leven dan alleen op het event zelf.

Voorbeelden uit de praktijk...

Online event inzetten voor korte snippets

Al jaren werk ik voor Eelerwoude, een adviesbureau dat zich inzet voor een natuurinclusieve leefomgeving. Eerst fysieke events en tijdens de coronajaren (en daarna!) ook meerdere online talkshows. Na de live online talkshow zijn er meerdere korte filmpjes gemaakt die op socials gebruikt worden. Op deze manier gebruik je je content op meerdere manieren en bereik je een grotere doelgroep.

Van live event naar podcast

Van 2016 – 2021 was ik de host van Climate College Tour: een live event waar een koploper uit de duurzaamheid door mij geïnterviewd werd. Denk aan gasten als Marjan Minnesma, Jelmer Mommers en Boyan Slat. De audio opname van deze events publiceerden we ook als podcast aflevering. Op deze manier bereikten we meer mensen en namen de bezoekers van het event ook weer toe. Hoe jij dit kunt gebruiken? Wellicht is er op je event een expert die je laat interviewen waarmee je ook meteen een podcast kunt creëren. Je kunt er ook aan denken om verschillende experts alvast van tevoren te interviewen en de (korte) afleveringen die je hiervan maakt als teaser richting je event gebruiken: je publiceert bijvoorbeeld elke week een aflevering in aanloop naar je event.

Reistijd Radio

De reistijd naar je event, wat een mooie kans om daar je event al te laten beginnen! Ik ben groot fan van het concept Reistijd Radio. Met een uitgekiende mix van informatie, muziek en entertainment creëert een radiomaker – dit kan bijv. de dagvoorzitter zijn – al betrokkenheid en interactie nog voor mensen op de event locatie zijn. Dit kan op afstand vanuit een radiostudio of met een mobiele studio op locatie. Klinkt goed toch? Check onedayradio.nl/reistijdradio voor meer details.

Maak de volgende stap concreet

In mijn ogen is het echt zonde als concrete vervolgstappen na een event blijven liggen. Een simpele manier om dit te voorkomen? Op het einde van het event laat ik de deelnemers in één minuut hun meest concrete vervolgstap bepalen om doel x/y/z te bereiken. Vervolgens vormen ze een tweetal, delen ze hun actie en plannen ze een *accountability call* met elkaar: een korte incheck zodat hun actie ook echt wordt uitgevoerd.

Conclusie: een event is de perfecte setting om hoogwaardige content te creëren. Afhankelijk van je doel(en) heb je de mogelijkheid om veel meer te creëren dan alleen het event zelf. Zet je creativiteit aan en pak deze kans.



Bonustip 11 Kies een goeie dagvoorzitter!

Uiteraard kan deze tip niet ontbreken. Het feit dat je dit e-book leest betekent dat je events serieus neemt. Wat mij betreft super logisch om dan ook een professionele dagvoorzitter in te zetten. Bel / mail / DM me vooral voor je volgende event! Geen concreet event maar wel zin om te sparren over de mogelijkheden? Zeker ook laten weten!

Hopelijk heb je met dit e-book een goed gevoel bij de mogelijkheden om de energie op je event te optimaliseren.

Heel veel succes met je events!

Warme groet,

Peter Melis

A photograph of Peter Melis, a man with short blonde hair, wearing a dark blazer over a yellow t-shirt. He is smiling and speaking into a headset microphone. He is holding a book titled "SMARTPORT CIRCULAIRE HAVEN ROTTERDAM SUMMIT" in his left hand. The background is a blurred stage setting with blue and green lighting.

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden?

[bezoek petermelis.nl](https://petermelis.nl)

[mail contact@petermelis.nl](mailto:contact@petermelis.nl)

[bekijk promovideo](#)