

# LES 13: AANBIEDING VAN INLICHTING EN DATA RESPONSE

## HOOFONDERWERP 2: BESIGHEIDSGELEENTHEDE



- **DATARESPONS**

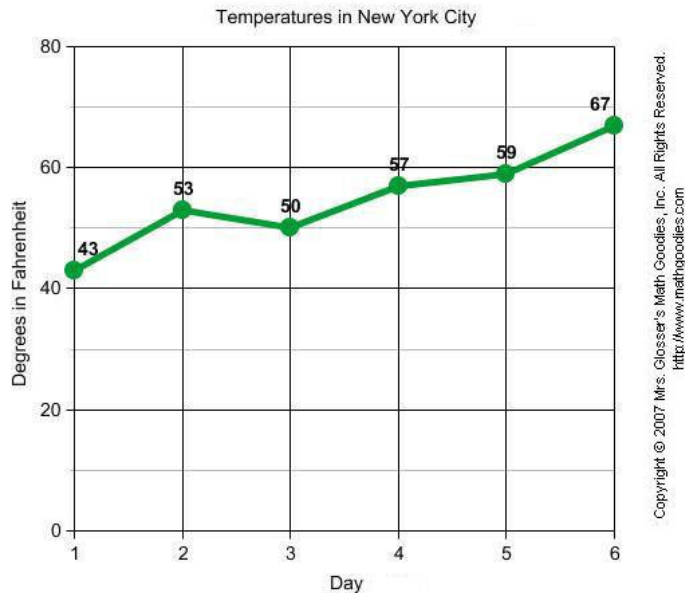
- [?] Bespreek/Verduidelik hoe om 'n **multimedia- aanbieding** voor te berei, bv. begin met die teks/inhoud, kies die agtergrond en kies relevante prente/skep grafieke.
- [?] Gee voorbeelde van **nie-verbale aanbiedinge**, bv. geskrewe verslae, scenario's, soorte grafieke, (bv. lyn, sirkel en kolom), asook ander nie-verbale soorte inligting soos prente en foto's.
- [?] Verduidelik/Bespreek/Evalueer die **impak (positiewe/voordele en/of negatiewe/nadele) van elke visuele** hulpmiddel.
- 
- **Identifiseer visuele hulpmiddele** uit gegewe scenario's/stellings.

# Aspekte om te oorweeg wanneer multimedia-aanbieding ontwerp word

- Begin met die **teks/opskrifte**.
- Gebruik **leesbare skrif** en lettergrootte.
- Kies 'n **relevante agtergrondkleur**
- Kies **beelde/prente** wat die boodskap van die aanbieding ondersteun.
- Sluit duidelike/relevante **grafika** in.
  - - Voeg **spesiale effekte** by, bv. klank/beweging.
  - - Hou die skyfies/beelde/grafieke **eenvoudig**.
  - - Maak seker daar is geen **taalfoute** nie.

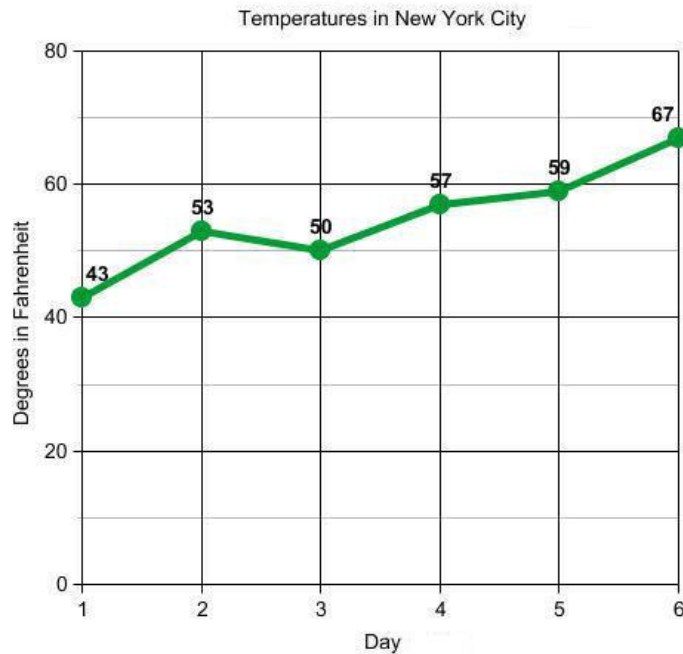


# Evalueer die effektiwiteit van die gebruik van **grafieke**



## Positief:

- Dis maklik om te lees en te verstaan-behou gehoor se aandag
- Nuttige visuele manier om data, patrone, vergelykings aan te bied.
- Kommunikeer getalle baie duideliker
- Mense kan maklik tendense op grafieke monitor



Copyright © 2007 Mrs. Glosser's Math Goodies, Inc. All Rights Reserved.  
<http://www.mathgoodies.com>

- **Negatief**
- Te veel veranderlikes kan dit moeilik maak om te lees.
- Gehore se aandag kan afgetrek word deur grafieke
- Grafieke kan verwarrend wees, as dit nie eenvoudig en duidelik aangebied word nie.
- Dit kan tydrowend wees, omdat dit berekeninge vereis.

# Die Powerpoint aanbieding

## Negatief

- Kan nie sonder elektrisiteit
- Powerpoint verlore indien rekenaar ingee
- Onprofessionele hantering-gehoor verloor belangstelling



## Positief:

- **Positief**
- - Verskeidenheid kleur en agtergrond word gebruik om aandag en belangstelling van gehoor te hou.
- - Aanbiedings kan op rekenaar gestoor word, en ook ge-E Pos word.
- - Geskik vir illustrasies en demonstrasies tydens aanbiedings
- - Video clips kan verskeidenheid bied en ook gehoor se aandag behou.

## Interaktiewe witborde

### Positief

- Beelde - direk van komper verkry word, so geen eksterne “devices” is nodig.
- Spesiale penne.
- Ekstra notas - kan deur rekenaar gestoor word na die aanbieding.
- Word beheer met die aanraak van ‘n vinger

### Negatief

- aanbieders wat nie die unieke eienskappe van interaktiewe witborde verstaan
- Kan nie aan enige rekenaar gekoppel word- gelisensieerde sagte ware
- Tegniese uitdagings bv oneffektiewe seine (signals) kan dalk nie opgevang word.



## Handleidings/Notas/

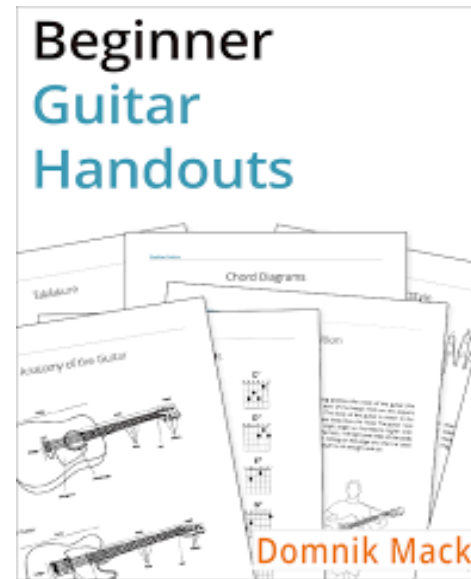
### Positief

- Kan na die aanbieding
- Kan ook aan die begin van aanbieding uitgedeel word
- Kontakbesonderhede/pryslyste

### Negatief

- Begin- gehoor se aandag aftrek
- – Notas kan nie met audio visuele material gekombineer word nie
- Handleidings fokus net op sleutelinligting, so sommige inligting mag ontbreek

- **handouts**



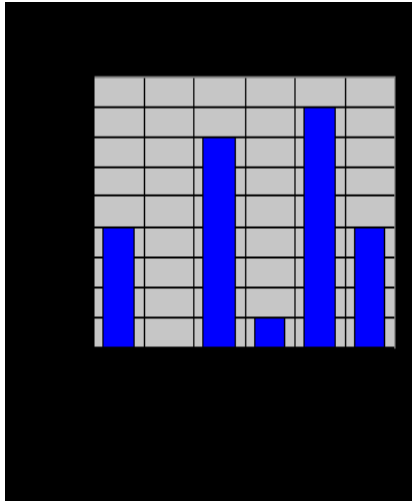


## HOPE SE AANBIEDING

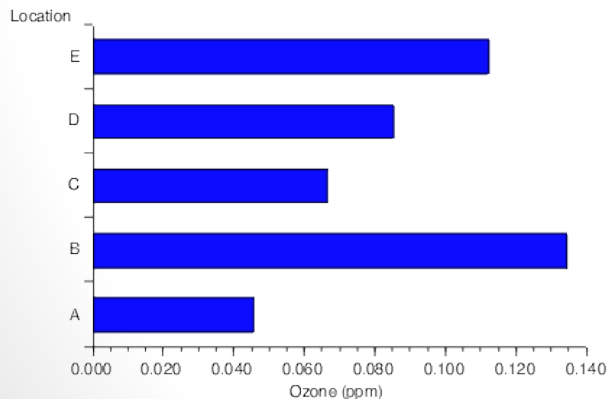
Hope, 'n finansiële bestuurder, moet haar finansiële verslag by die volgende bestuursvergadering voorlê. Sy is van voorneme om elektroniese skyfies te gebruik en sal gedrukte afskrifte van die finansiële verslag voorsien

- 3.1 Identifiseer TWEEhulpmiddele uit die scenario (1)
- 3.2 Kies EEN van die hulpmiddele by jou antwoord by 3.1 en verduideik waarom dit effektief is (4)
- 3.3 Watter aspekte moet Hope ingedagte hou wanneer sy elektroniese skyfies gebruik vir haar aanbieding. Verduidelik VIER aspekte (8)

# BAR GRAPHS/STAAF GRAFIEKE

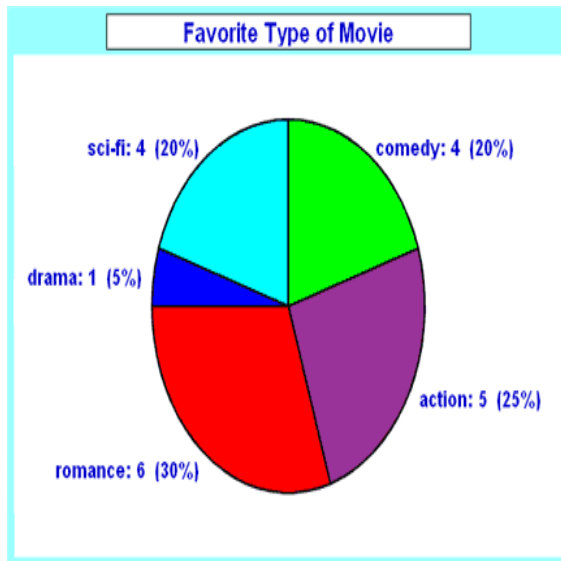


- Om een item met 'n ander te vergelyk.
- Stel jou in staat om visuele vergelykings te maak deur horisontale en vertikale stawe van verskillende lengtes te gebruik.



# PIE CHARTS/ SIRKELDIAGRAMME

- Om verhoudings van onderlinge komponente visueel voor te stel, asook die hele eenheid
- Sirkeldiagramme is nuttig om persentasies aan te toon.





# Data response en Aanbiedings

## AANBIEDING

- Verduidelik/Bespreek faktore wat oorweeg moet word wanneer 'n aanbieding voorberei word. **(Voor die aanbieding)**

☐ Identifiseer faktore wat oorweeg moet word tydens die aanbieding in ag geneem moet word uit gegewe scenario's/gevallestudies.

☐ Verduidelik hoe om op vroeë oorsake en aanbiedings/terugvoer na afloop van 'n aanbieding op 'n nie-aggressiewe en professionele wyse te hanteer/reageer. **(Na die aanbieding)**

☐ Verduidelik/Stel voor/Beveel aan areas van verbetering in die volgende aanbieding.

# WAT GEBEUR VOOR DIE AANBIEDING





- **Vereistes vir 'n goeie aanbieding /**
- **Faktore om te oorweeg vir voorbereiding van aanbieding**
- - Besluit op die **doel en hoofpunte** van die aanbieding.
- - Maak seker dat die **inligting relevant en akkuraat is.**
- - Neem die gehoor se **diversiteit** in ag om die toepaslike audiovisuele hulpmiddelle te kies.
- - Beplan die formaat van die aanbieding met 'n **inleiding, hoofgedeelte en slot.**
- - Berei **visuele hulpmiddele** voor wat inligting kan saamvat.
- - Vind uit oor die **plek** waar die aanbieding gaan plaasvind, bv. watter toerusting beskikbaar is.
- - Neem die tydraamwerk in ag, bv. die tyd toegelaat vir die inleiding, hoofgedeelte en slot
- - **Oefen** dit sodat jy met selfvertroue aanbied en tyd effektief sal benut

# During /tydens





- **B. STRATEGIEë TYDENS Die AANBIEDING**
- \* NEEM 'N RUKKIE STILTE OM JOUSELF GEMAKLIK TE MAAK
- \*BIED DIE EERSTE PAAR MINUTE UIT JOU KOP AAN:
- \*BEHOU OOGKONTAK MET DIE GEHOOR: PRAAT DIREK MET DIE GEHOOR
- \*PRAAT DUIDELIK SODAT GEHOOR LUISTER NA WAT JY Sê
- \*GEBRUIK VISUELE HULPMIDDELE OM AANBIEDING INTERESSANT TE MAAK
- \*MOENIE VAN DIE ONDERWERP AFDWAAL NIE-HOU BY DIE PUNTE WAT JY BEPLAN HET
- \*SOM WEER AAN DIE EINDE JOU HOOFPUNTE OP TER AFSLUITING

# Na die aanbieding



- **HOE OM TE REAGEER OP VRAE Of terugvoering OP 'N PROFESSIONELE MANIER**
- **Die aanbieder moet op staan tydens die terugvoersessie.**
- **-Wees vriendelik, selfversekerd tydens die terugvoersessie**
- **-Luister na vrae en verstaan dit en reageer dan.**
- **Wees direk, eerlik en wys empatie**
- **Gebruik eenvoudige taal en gebruik voorbeelde in jou antwoorde**
- **Moenie in debat betrokke raak.**
- **Moenie vrae ignoreer as jy nie die antwoorde ken, verwys dit na 'n senior**

- **Aanbevelings vir verbetering vir die volgende aanbieding/ sessie**
- -Hersien **doelwitte** wat nie bereik was nie.
- -Reflekteer op **kritiek** en vermy dit in toekomstige aanbiedings.
- -Reflekteer ook op die **tydsduur** van die aanbieding-voeg inligting by of haal uit.
- -Kyk weer na die **vloei van die aanbieding** en vloei van visuele hulpmiddele ens
- -**Pas inligting aan** en hou dit op datum en relevant.

## Robyn se juweliersware

Robyn ontwerp juweliersware en wil haar nuwe reeks kostuumjuweliersware aan tieners en studente verkoop.

Robyn moet 'n verkoopsvoorlegging aan die direkteure van IZ Bpk. voorlê.

- Hulle het ingestem om haar die geleentheid te gee om by hul volgende raadsvergadering 'n voorlegging te maak. Sy het besluit dat 'n verbale aanbieding wat visuele hulpmiddels insluit, die beste sou wees.

As 'n kundige, help Robyn om 'n suksesvolle voorlegging voor te berei sodat sy die kontrak kan kry om juweliersware aan IZ Bpk. te verskaf.

Jou advies moet die volgende insluit:

- Verduidelik die faktore wat Robyn in ag moet neem tydens die voorbereiding van die voorlegging.
- Evalueer enige DRIE toepaslike tipes visuele hulpmiddels wat haar voorlegging kan ondersteun.
- Stel maniere voor waarop Robyn op 'n professionele wyse op terugvoering kan reageer.
- Adviseer Robyn oor hoe sy op haar volgende voorlegging kan verbeter