

# Pitchopdracht: verkoop de studie Nederlands!

- Auteur:** Amber Smits (voormalig docente Frans & Nederlands)
- Vak:** Nederlands (ook bruikbaar voor MVT)
- Doelgroep:** 4/5/6 VWO
- Type:** Lessenreeks
- Duur:** Vier uren (50 minuten)
- Thema:** Oriëntatie op studie en beroep, pitchen, spreekvaardigheid, argumentatie.

## Samenvatting:

Uit onderzoek (Smits 2023) blijkt dat leerlingen weinig weten van de inhoud van universitaire talenstudies en wat je ermee kunt worden. Voor docenten blijkt het een uitdaging om in de talenles invulling te geven aan het verplichte examendomein F (Oriëntatie op studie en beroep). Dit lesmateriaal is daarom ontwikkeld om leerlingen op een efficiënte en laagdrempelige manier kennis te laten maken met de studie-inhoud van en beroepsmogelijkheden die passen bij een universitaire bachelor Nederlands. Met enkele kleine aanpassingen is dit materiaal ook geschikt voor de moderne vreemde talen. Het einddoel van de lessenreeks is dat leerlingen een pitch geven van één minuut waarin ze hun klasgenoten ervan proberen te overtuigen om Nederlands te gaan studeren. Hiertoe leren ze eerst over de pitch als overtuigingsvorm, de studie Nederlands en de bijpassende beroepsmogelijkheden.

## Leerdoelen:

- Leerlingen maken kennis met de studie-inhoud van de universitaire bachelor Nederlands.
- Leerlingen maken kennis met de beroepsmogelijkheden die passen bij de universitaire bachelor Nederlands.
- Leerlingen leren wat een 'pitch' is en waaruit deze is opgebouwd.
- Leerlingen kunnen een pitch schrijven waarbij ze de studie Nederlands verkopen aan hun klasgenoten.
- Leerlingen kunnen klassikaal een pitch houden waarbij ze de studie Nederlands verkopen aan hun klasgenoten.

**Inhoud:** Opdrachtenboekje + PowerPoint

## Aandachtspunten:

Deze lessenreeks kan indien gewenst onderdeel uitmaken van een portfolio of los worden becijferd. Een beoordelingsmodel is te vinden in de PowerPoint. Becijferen en/of beoordelen is uiteraard niet noodzakelijk.

Dit lesmateriaal is ontwikkeld in het kader van een scriptie voor de Master Educatie in de Taal- en Cultuurwetenschappen, waarin is onderzocht hoe een pitchopdracht kan bijdragen aan de invulling van examendomein F, 'Oriëntatie op studie en beroep'. De resultaten daarvan zijn gepresenteerd in *Levende Talen Tijdschrift* (Smits 2026).

Er is geen docentenhandleiding beschikbaar bij dit materiaal, maar het opdrachtenboekje en de instructies spreken voor zich. De auteur is te bereiken via [ambersmits2000@hotmail.com](mailto:ambersmits2000@hotmail.com) in het geval van feedback/vragen/opmerkingen.

## Bibliografie

Smits, A. (2023). Hoe vwo-leerlingen denken over Frans als studie of voor hun beroep: 'Ik kan ook geen Duits, het is de ene hell of de andere'. *Levende Talen Magazine*, 110(1), 12-16. <https://lt-tijdschriften.nl/ojs/index.php/lm/article/view/2276>

Smits, A. (2026). Nederlands studeren op de universiteit: Nieuwsbegrip, maar dan ingewikkelder?. *Levende Talen Tijdschrift*, 27(1), 30-43. <https://lt-tijdschriften.nl/ojs/index.php/lm/article/view/2524>



# Opdrachtenboekje Pitch

Voor- en achternaam:

Klas:

## Instructie

*Let op: lees eerst deze instructie voordat je met dit boekje aan de slag gaat.*

### Theorie pitch, uitleg & start opdrachten (les 1)

In de eerste les komt de theorie over pitchen aan bod en legt de docent de eindopdracht uit. Deze les doen we gedeeltelijk samen. In de tweede en derde les gaan jullie zelfstandig aan de slag. Natuurlijk is de docent er om je te helpen.

### Beantwoording vragen en opdrachten (les 2)

In dit boekje staan in totaal twaalf vragen over de studie Nederlandse taal en cultuur en de bijbehorende beroepsmogelijkheden. Om deze te kunnen beantwoorden, moet je op de laptop bepaalde websites opzoeken. Dit staat per vraag uitgebreid beschreven. Mocht je iets écht niet kunnen vinden, vraag dan je docent om hulp. Het is de bedoeling dat je de vragen zo goed mogelijk invult, maar je krijgt geen cijfer voor dit boekje zelf en ondervindt er dus geen direct nadeel van als je een vraag per ongeluk fout beantwoordt. Lees je antwoorden na afloop nog eens na, voor je je werk inlevert bij je docent. Kom je tijdens het beantwoorden van de vragen iets tegen wat je wilt gebruiken voor je pitch, dan vind je daarvoor op de laatste pagina een notitieblad.

### Schrijven pitch (les 3)

In deze les schrijf je op de laptop je pitch uit.

### Pitch (les 4)

In deze les houden jullie je pitch voor de klas.

Aan het eind van elke les lever je dit boekje in bij je docent. Je neemt het dus niet mee naar huis.



## THEORIE

### Waarom een pitch?

Je staat in de lift met een directeur, een belangrijke investeerder of de minister-president. Je hebt nu de unieke kans om in één minuut je grootste idee te pitchen. Of misschien wel in één minuut proberen duidelijk te maken waarom die manager jou moet aannemen voor de baan. Het is dus belangrijk dat je de tijd goed benut en je kernboodschap kort en krachtig weet over te brengen, maar hoe doe je dat? In dit boekje geven we je zeven tips voor het opstellen van de perfecte pitch.

#### 1. A good first impression means everything!

Een eerste indruk kun je maar één keer maken. Plus, je hebt aan het begin van je pitch natuurlijkerwijs de meeste aandacht. Een krachtige opening van je pitch is dus van ongekend belang. De kunst is om de aandacht van je luisteraars direct goed te pakken én deze gedurende langere tijd vast te houden.

Enkele manieren waarop je dit kunt doen zijn:

- Gebruik een indrukwekkend feit of cijfer
- Stel een vraag
- Gebruik de actualiteit (nieuwsuitzending/artikel/nieuwsbericht)
- Start met een citaat

Waar moet je absoluut niet mee starten?

Hallo, ik houd mijn pitch over ...

#### 2. Start with 'why'

Mensen hebben steeds minder tijd, terwijl ze met meer informatie sneller moeten beslissen. Daarom is het extra belangrijk dat je de boodschap tot de absolute kern ontleedt. Maar wat is de kernboodschap precies? Er zijn verschillende manieren om tot de kern van je betoog te komen. Simon Sinek ontwikkelde het krachtige concept 'Start with why'. Hij benadrukt dat een WAAROM-boodschap sterker is dan een HOE- of WAT-boodschap. Met de waarom-vraag kun je mensen namelijk inspireren omdat je uitlegt waar je het voor doet, pas dan kunnen mensen erin geloven.

#### 3. Breng structuur aan

Een pitch met een duidelijke structuur heeft twee voordelen. Ten eerste is het voor jezelf makkelijker te onthouden en ten tweede is het voor je publiek beter te volgen. Een goede pitch heeft een duidelijke kop, een romp en een staart. In de kop start je met een krachtige opening en vertel je meteen de kernboodschap (zie tip 1). In de romp leg je uit waarom je betoog relevant is voor het publiek. In de staart sluit je af met een krachtige 'uitsmijter'.

#### **4. Verpak je boodschap aantrekkelijk met beeldspraak**

Een aantrekkelijke pitch spreekt tot de verbeelding. Als jouw idee een kostenbesparing oplevert, dan kun je dit bijvoorbeeld uitdrukken in geld of in percentages, maar als je metaforen gebruikt, is de kans groter dat je publiek jouw pitch onthoudt. “Met dit plan houden we zo veel geld over dat we iedere week met twintig man bij een sterrenrestaurant zouden kunnen eten”. Of als je een duurzaamheidspleidooi houdt: “Als we niet snel met elektrische auto’s gaan rijden, kunnen we binnenkort met de boot naar het werk komen.”

#### **5. Maak het relevant! What’s in it for them?**

Vergeet niet dat je ‘ongevraagd’ je idee deelt in de lift. Zorg er dus in ieder geval voor dat je pitch de moeite waard is voor je publiek om naar te luisteren. Je publiek moet dus een centrale rol in je betoog krijgen. Dit kun je doen door de vraag te beantwoorden ‘What’s in it for them?’. Dit kan van alles zijn: denk aan meer vrije tijd, een hoger salaris of eeuwige roem. Daarnaast is het belangrijk om je te verdiepen in de vraag ‘Wat overtuigt diegene?’ Zo zal de financieel directeur eerder overtuigd worden door het argument van kostenreductie, terwijl de productmanager het argument van kwaliteitsverbetering juist overtuigend vindt.

#### **6. Zorg voor een knallend einde**

Je bent bijna bij de volgende verdieping en je hebt nog maar een paar seconden om je publiek te overtuigen. Om te voorkomen dat je idee in de lucht blijft hangen en uiteindelijk in het informatiegeweld ten onder gaat, moet je dit laatste moment nog een ding doen: sluit af met een krachtige uitsmijter; een oneliner die nog even terugpakt op de kernboodschap of een gekozen metafoor.

#### **7. Practice makes perfect**

De beste pitchers worden niet zomaar geboren met een retorische gave. Zij worden zo goed door heel vaak te oefenen: “Spreeken leert men door te spreken” (Cicero). Als je de perfecte pitch hebt opgesteld, zorg er dan voor dat je deze vaak oefent zodat je hem kunt dromen. Bouw echter wel flexibiliteit in, zodat je de pitch kunt afstemmen op jouw publiek en gesprekspartners.



## OPDRACHT

Misschien heb je wel eens gehoord dat het niet zo goed gaat met de studie Nederlandse taal en cultuur. Er schrijven zich steeds minder studenten voor in. Middelbare scholieren weten vaak niet goed wat de studie inhoudt of wat je er vervolgens mee kunt worden. Aan jou de taak om daar verandering in te brengen! Jij gaat je klasgenoten ervan overtuigen om Nederlands te gaan studeren. Om dat te kunnen doen, maak je een pitch.

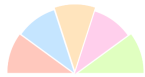
### Randvoorwaarden

- De pitch duurt één minuut.
- Je houdt de pitch voor de klas. Je mag hier alleen een briefje met steekwoorden bij gebruiken.
- Zowel de **inhoud van de studie** als de **beroepsmogelijkheden** moeten aan bod komen.
- Je maakt gebruik van de tips in dit boekje en het bijbehorende werkblad. Natuurlijk mag je extra informatie opzoeken als je hier behoefte aan hebt.

### Opbouw van je pitch

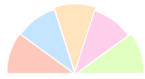
Denk aan de kop-romp-staartstructuur. In de kop start je met een krachtige opening en vertel je meteen de kernboodschap. In de romp leg je uit waarom je betoog relevant is voor het publiek. In de staart sluit je af met een krachtige uitsmijter.

### Werkblad voor jouw pitch



Je hebt één minuut om je publiek te overtuigen. In de eerste les beantwoord je de eerste twee vragen van dit werkblad. Wanneer je de pitch op je laptop gaat schrijven in de derde les, kan het fijn zijn om voor jezelf de pitch in steekwoorden hieronder uit te werken, voordat je hem helemaal gaat uitschrijven. Dit is aan jou en is dus niet verplicht.

Wat wordt de boodschap?	
Wie moet je overtuigen?	
Inhoud van de pitch	
Opening	
'Why': de waarom-vraag?	
Romp: relevante informatie	



Afsluiting	

**VRAGEN EN OPDRACHTEN****DEEL 1**

Ga naar [studiekeuze123.nl](http://studiekeuze123.nl) en geef in de zoekbalk 'Nederlandse Taal en Cultuur' in. Klik op 'Bekijk en filter' en klik vervolgens in de linkerbalk 'Wo bachelor' aan. Beantwoord vraag 1.

1. Aan welke vijf universiteiten kun je Nederlandse Taal en Cultuur studeren?

Universiteit 1:
Universiteit 2:
Universiteit 3:
Universiteit 4:
Universiteit 5:

Klik een voor een deze opleidingen aan. Op elke pagina vind je een knop 'Bekijk instellingswebsite'. De bedoeling is dat je hierop klikt en van alle vijf de universiteiten de pagina's opent. Beantwoord nu vraag 2 t/m 8.

2. Bij welke universiteit staat beschreven dat je ook over Vlaamse literatuur leert?

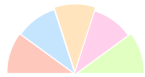
*Tip: het antwoord staat ergens op de homepagina's van deze vijf opleidingen, je hoeft dus niets aan te klikken.*

--

3. Uit welke drie deelgebieden bestaat de studie Nederlands in Nijmegen en wat houden deze in?

*Tip: het antwoord bevindt zich op de homepagina van deze opleiding, je hoeft nergens op te klikken.*

1.
2.
3.



4. Welke activiteiten verzorgt de Utrechtse studievereniging Awater zoal?

*Tip: het antwoord bevindt zich op de homepagina van deze opleiding, je hoeft nergens op te klikken.*


5. Bekijk het studieprogramma Nederlands van de Universiteit Utrecht en klik de vakken van het eerste jaar open. Lees de omschrijvingen van alle eerstejaarsvakken. Welk vak spreekt jou het meest aan en waarom?

*Tip: klik in de linkerbalk op 'studieprogramma'. Het antwoord bevindt zich ergens op die pagina.*


6. Hoeveel procent van de alumni (= oud-studenten) Nederlands van de Universiteit Leiden vindt binnen twee maanden werk?

*Tip: klik in de linkerbalk op 'na je studie'. Er blijven dan twee pagina's over ('vervolgopleidingen' en 'arbeidsmarkt') om te doorzoeken.*

--



7. Noem de zes beroepsgroepen die de Rijksuniversiteit Groningen op de website heeft staan.

*Tip: scrol op de homepage van deze opleiding omlaag naar 'na je studie' en klik op het plusje.*

1.
2.
3.
4.
5.
6.

8. De Rijksuniversiteit Groningen noemt op hetzelfde deel van deze pagina elf voorbeelden van beroepen. Maak een top 3 van de beroepen die jou het leukst lijken (waarbij plaats 1 voor het voor jou interessantste beroep is).

1.
2.
3.

Dit was het eerste deel van de opdracht.

**DEEL 2**

Ga naar <https://talenstudievoorjou.nl/category/interview/>. In totaal vind je hier veertien portretten van studenten Nederlands. Beantwoord vraag 9 t/m 11.

9. Wat was de aanleiding voor deze student om Nederlands te gaan studeren?

Anouk	
Mette	

10. Wat wil deze student worden?

Jamie	
Jules	

11. Noem twee dingen die de student leuk vindt aan de studie Nederlandse Taal en Cultuur.

*Let op: het gaat hier om dingen die de student leuk vindt aan de **studie**. Je mag zaken als een studievereniging of de sfeer daarbij betrekken, maar je mag niets noemen wat niet direct samenhangt met de studie (bijvoorbeeld dat de student Amsterdam een leuke stad vindt).*

Welmoed	1.
	2.
Katelijn	1.
	2.

Dit was het tweede deel van de opdracht.



**DEEL 3**

Bekijk op <https://talenstudievoorjou.nl/category/ervaringsverhaal/> de portretten van Sophia, Romy, Esmée en Iris. Beantwoord vraag 12.

12. Wat heeft deze alumna (= afgestudeerde) voor beroep en wat houdt dit beroep in?

Sophia	
Romy	
Esmée	
Iris	

**Dit waren alle opdrachten.**

