

Elevator Pitch

Darum geht es:

Du stehst im Aufzug, eine weitere Person betritt den Aufzug mit dir. Ihr zwei seid alleine.

Unerwartet stehst du vor der Chance deines Lebens...

... denn diese Person ist nicht irgendjemand. Sie ist DIE Person die dir zu deinem Traumjob verhelfen kann und wird – wenn du es schaffst sie zu überzeugen. Und dafür hast du noch genau zwei Stockwerke bevor sie aussteigt. Zeit den Mut(macher) aus dir herauszuholen und die Person neben dir für dich zu gewinnen. Warst du erfolgreich, hast du jetzt ihre Kontaktdaten und viel wichtiger dich unvergesslich gemacht.

Definition:

Ein Elevator-Pitch ist nichts anderes als ein Sales Pitch (Verkaufsgespräch), dass sich wunderbar für Kennenlerngespräche und Bewerbungsgespräche eignet. Der einzige Unterschied ist die Länge: Kurz und knackig, in 30 – 90 Sekunden mit WOW-Effekt. Dein Ziel ist es eine prägnante Zusammenfassung von dir und deinen Fähigkeiten zu liefern.

Aufgaben:

Schritt 1:

Stelle dir die Person mit der du sprichst sowie deinen Traumjob genau vor.

Was sind die wichtigsten Fakten über dich? Nutze dazu gerne deinen Lebenslauf.

Notiere die wichtigsten Stichpunkte zu folgenden Kategorien:

Deine Ziele:

1.
2.
3.
4.

Deine Stärken:

1.
2.
3.
4.

Deine Erfahrungen:

1.
2.
3.
4.

Schritt 2:

Jetzt ist Streichen angesagt. Alles was zu weit in deiner Vergangenheit liegt, oder für deinen Traumjob nicht relevant ist, kannst du direkt streichen. **Gehe deine Stichpunkte noch einmal durch und streiche die irrelevanten Punkte.**

Schritt 3:

Jetzt geht es ans Formulieren. **Schreibe kurze präzise Sätze in denen die wichtigsten Kernaussagen über dich, deine Fähigkeiten und deine Ziele getroffen werden.** Kleiner Tipp: Verpacke deinen Pitch in eine Geschichte die Gefühle weckt, dafür reicht eine Beispielgeschichte aus.

--

Schritt 4:

Super, dein Pitch ist fast fertig! **Gebe dem ganzen noch einen Feinschliff.** Bedenke, dass er kurz genug für eine Aufzugsfahrt sein muss und so überzeugend das du in Erinnerung bleibst. Wenn die Person im Aufzug nach deinem Pitch das Gespräch fortführen will, hast du alles richtig gemacht.

Schritt 5:

Verleih deinem Pitch Würze: Verwende einfacher, langsamere Sprache, die auch ein Kleinkind versteht und starte ihn mit einem "Attention Grabber".

Ein "Attention Grabber" ist ein kurzer Satz, eine Aussage, eine kritische Frage, die deinen Zuhörer zwingt dir seine Aufmerksamkeit zu schenken. **Formuliere deinen kurzen knackigen "Attention Grabber".**

Schritt 6:

Bewährungsprobe: Es ist Zeit deinen Pitch zu üben. Zunächst kannst du dafür einen Spiegel oder eine Kamera nutzen. Das gibt dir die Möglichkeit noch ein paar Verbesserungen vorzunehmen, bevor du ihn deinen Freunden, Eltern oder den Mutmachern in der Community vorstellst. Das Feedback wird dir dabei helfen, deinen Pitch zu perfektionieren. Frag dazu auch gerne einen Mutmacher-Coach.

Kleiner Tipp zum Schluss: Spreche Selbstbewusst und aktiv, verzichte auf den Konjunktiv.

Wem hast du deinen Pitch vorgestellt? Und was war das Feedback?