

Checkliste

„Der Elevator Pitch – in 60 Sekunden einen gewinnenden ersten Eindruck hinterlassen

Vorbereitung für die „Strategische Auszeit“ des Bundesverband StrategieForum e.V. (BSF) am 17. und 18. November 2017

Ausgangspunkt

Wie lange braucht dein Gegenüber, um sich im beruflichen wie im privaten Kontext eine Meinung zu dir zu bilden? Dank der Hirnforschung wissen wir: er braucht nur Bruchteile von Sekunden und das geschieht vollkommen unbewusst.

Bei einem ersten Aufeinandertreffen und Kennen lernen solltest du daher gezielt die Gelegenheit nutzen, **dich im besten Licht zu präsentieren** und eine von dir beabsichtigte Wirkung zu erzielen (anstelle einer zufälligen). Denn: für den allerersten Eindruck gibt es in der Regel keine ausgeprägte zweite Chance!

Um eine andere Person, einen Interessenten, dein Gegenüber auf dich und deine Fähigkeiten aufmerksam zu machen, den Nutzen deiner Arbeit und deinen „USP“ darzustellen, gilt es, in wenigen Worten auf den Punkt zu kommen. Mit einer einfachen, gut vorbereiteten Vorstellung.

Du möchtest ja Neugier bei deinem Gegenüber wecken, um eine Gelegenheit für eine ausführliche Präsentation zu erhalten!

Dazu eignet sich der „**Elevator Pitch**“ (Fahrstuhlgespräch) als Kurzpräsentation und Selbstvorstellung sehr gut – in Networking Gesprächen, bei Konferenzen oder Events, in Meetings, bei der Akquise, bei Kundengesprächen, ... – oder eben „im Aufzug“.

Täglich wirst du dazu aufgefordert, einen Überblick über dich als Person, deine eigenen Ideen, dein Angebot, deine Produkte oder Dienstleistungen, deine Projekte und Arbeitsergebnisse etc. kurz, informativ und prägnant zu erklären. du „**pitch-st**“....

Nimm dir ein wenig Zeit vor der „Strategischen Auszeit“ und entwickle deinen eigenen Elevator Pitch (weiter).

Damit du top-vorbereitet auf Fragen wie „Was machst du eigentlich/beruflich?“ reagieren und dich punktgenau und zielorientiert in der Vorstellungsrunde darstellen kannst.

Schritt 1: Mach dir klar, was genau das Ziel / der Gegenstand deines Elevator Pitch sein soll. Du selbst, dein Angebot / deine Dienstleistung, ein Projekt, dein Job usw. Und führe dir vor Augen, wen das interessiert, mit wem du (oft) redest, in welcher Lage sich diese Person befindet, was sie anspricht.

Schritt 2: Schreibe auf, wer du BIST. Deine Kompetenzen, Erfahrungen, Erfolge. Deine Besonderheiten.

Schritt 3: Liste auf, was du für andere (z.B. Unternehmen, Kunden, Kooperationspartner, Kollegen usw.) TUST.

Schritt 4: Liste auf, was sich für die jeweils gewählten anderen konkret ÄNDERT durch dein TUN. Fast niemand ist an Methoden, Produkten, Eigenschaften interessiert. Beschreibe diese also gar nicht erst, sondern erkläre anschaulich, welches Problem deines Zuhörers (!) du lösen kannst. Orientiere dich dabei an den wichtigsten Motiven, die Menschen antreiben. Verrate nicht, wie genau du das Problem löst. Diese Nachfrage willst du ja genau provozieren!

Schritt 5: Wo klinkt sich dein Gegenüber wohl besonders bei dir ein? Wo „beißt“ dein Zuhörer an? Entwickle ein Bild, eine Metapher, ein Beispiel, eine witzige oder provokative Anfangsthese oder Einstiegsfrage, eine überraschende Information, eine ungewöhnliche Geschichte usw., um das Interesse des Gegenübers zu gewinnen: so eine Art „Aufreißer-Spruch“. Alles, was hilft, die Aufmerksamkeit deines Zuhörers zu erlangen und zu steigern.

Schritt 6: Schreibe deine Absicht / deinen Appell nieder. Was soll der Zuhörer als nächstes tun? Was konkret willst du zum jetzigen Zeitpunkt?

Schritt 7: Überlege dir, was das Wesentliche in deinen Ausführungen ist. Im Kern: wer bist du, was machst du und was hat deine Umwelt davon, dass es dich gibt.

Jetzt setze alles zusammen:

Eröffnung, Vorstellung, was du TUST, was VERÄNDERT sich dadurch, was soll der Zuhörer tun. Und untermale dein Gesagtes mit einer einladenden und sympathischen Körpersprache, Stimme, Mimik und Gestik.

Das Ganze sollte nicht länger als 45 bis maximal 60 Sekunden dauern. Du kannst auch verschieden lange Versionen davon entwickeln, je nachdem, wo du ins Gespräch kommst und dich vorstellst.

Für die „Strategische Auszeit“ sollten es **60 Sekunden** sein.

Und wenn dein Elevator Pitch steht, dann lege los und übe ihn. Übung macht auch hier wirklich den Meister!

Dein aktueller Elevator Pitch – wie du dich derzeit anderen gegenüber vorstellst:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dein überarbeiteter Elevator Pitch (neuer Aufbau)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tipp: Lass dir den Text von einem Bekannten vorlesen, während du die Augen geschlossen hältst.

Tipp: Nimm dich selbst auf oder stelle dich deinem Spiegelbild vor.

Quellen/ Anregungen aus dem Netz / Literaturhinweise:

Im Netz, z.B.

- <http://elevatorpitchessentials.com/>
-
- <http://www.arbeitsratgeber.com/elevator-pitch/>
-
- Suchen Sie Anregungen in YouTube, u.a. ☺
<http://www.youtube.com/watch?v=YAbpmkqn6JE>
-
- Google das Stichwort „Elevator Pitch“

Literatur, z.B.

- DVD **Elevator Pitch – Überzeugen in 30 Sekunden** mit e-Booklet von Giso Weyand.
-
- **30 Minuten für den überzeugenden Elevator Pitch** von Joachim Skambraks. Aus der 30-Minuten-Reihe
-
- **Die 2BEKNOWN Elevator Pitch: Wie Sie sich und Ihr Geschäft in nur einem Satz hochinteressant vorstellen** von Alexander Riedl