

Betaalbaar bedrijfsadvies en opleidingen op maat van uw bedrijf en mensen

Opzet

U kent het wel: contact op een **netwerk event**, een gesprek op de **beursstand**, gewoon een ontmoeting tussen twee deuren... Of een **Speeddate** met een potentiële investeerder! En dan die geijkte vraag *Wat doen jullie precies? Of de al even geijkte snelpresentatie Ik vertel u even wat we doen...* Waarna de gevreesde opsomming volgt van *wat wij allemaal doen...*

Gevreesd, en vaak ook saai, omdat uw gesprekspartner eigenlijk helemaal niet geïnteresseerd is in uw overzicht, en zich niet aangesproken voelt. Als uw presentatie hem al zou interesseren, dan zou dat zijn omdat u hem **binnen seconden** duidelijk maakt hoe u hem **voordeel** oplevert. Hoe spoediger u dit aangeeft in uw presentatie, des te meer kans u maakt dat hij écht luistert, en vervolgens ook positief inhaakt op het gesprek: uw monologe presentatie wordt dan snel een echte, constructieve dialoog, die aanzet tot betrokkenheid en actie.

Net daarvoor gebruikt u een *Elevator Pitch*? Een wát?!

ElevatorPitch = *Conversation Maker*

Het verhaal gaat dat Henri Ford mensen die hem van iets wilden overtuigen de gelegenheid gaf om hem hun boeiende boodschap te vertellen in precies de tijd die de lift nodig had van het gelijkvloers tot zijn kantoor. *Niet boeiend genoeg?* Aandacht kwijt, kans verkeken en nieuwe afspraak maken!

U kan ook vandaag maar beter **goed voorbereid** zijn op **snelle opportuniteiten**, want het is niet eenvoudig om mensen in slechts **enkele 10-tallen seconden** een raak verhaal te doen, waarvan ze op de tip van de stoel gaan zitten, oren gespitst. Elk woord moet gewogen zijn, elke zin en elke uitspraak treffend en interessant voor uw gesprekspartner, gemakkelijk te volgen en niet te drammerig. En hoe korter, hoe beter!

Een *Pitch* is tegelijk **structuur** en een **techniek** om dit soort **snelpresentaties** te ontwikkelen en te houden. Een

goede *ElevatorPitch* is onmogelijk het resultaat van toeval of de ingeving van het moment. Een *Pitch* is doordacht aangepast aan de **omstandigheden**, aan uw **gesprekspartner** en natuurlijk, aan uw **doel**. Een geslaagde *Pitch* maakt geïnteresseerde reacties los, en brengt zo een betrokken **gesprek op gang**.

Aangepaste *Pitch* voor elke gelegenheid

U wil misschien *Pitchen* over uw **organisatie** (nuttig voor bv. netwerkactiviteiten), over een **dienst of product** (bv. bruikbaar bij klanten of bezoekers), of gewoon **persoonlijk** (bv. om uzelf treffend voor te stellen). Of u wil **investeerdere** of **bankiers** enthousiast op de tip van hun stoel krijgen?

In dit programma maakt u kennis met de **principes** en **methodiek** van **Pitchen**, u ontwikkelt uw **eerste Pitch** en u **oefent** met collega's tot uw *Pitch* een vloeiende en overtuigende snelpresentatie is geworden.

Wat doe je (nog) beter na deze workshop?

Na deze workshop **beheerst u de principes** en **methodiek** achter de *ElevatorPitch*. Hierdoor bent u zelfstandig in staat om eigen **specifieke Pitches** te ontwikkelen en gebruiken.

U heeft tijdens het programma een of meer **Pitches uitgetest** op de tijd die ze in beslag nemen, hun aantrekkelijkheid en **zegbaarheid**.

U vertrekt met **concrete feedback** over de indruk die ze maken en nalaten. Kortom, u bent voorbereid op de eerstvolgende *Conversation Making Opportunity*.

Programma

ElevatorPitch

Wat is een ElevatorPitch?

Principes van een *ElevatorPitch*-sjabloon

Eigen Pitches ontwikkelen met het sjabloon

Conversation Making met Pitches

Simulaties en kortpresentaties uitproberen en oefenen met uw Pitches



Is dit een programma voor u?

U vindt het lastig om in een zeer beperkte tijd een gesprek op gang te brengen, en uw gesprekspartner met groeiende belangstelling aan dit gesprek te laten deelnemen? U betraapt er zich telkens op dat u zelf te veel aan het woord bent en uit weidt, en dat de ander er maar een beetje bij staat, terwijl u graag meer van hem zou willen vernemen? Tijd om te leren *Pitchen*!

Duur training

1 dag

Vereiste voorkennis

geen

U kan ons steeds vrijblijvend contacteren voor meer informatie over deze training of andere werkvormen waartoe dit thema zich leent, zoals key note speech, coaching enz.