



Jouw elevator pitch

Wat is een elevator pitch?

Een Elevator pitch of kortweg een boodschap (een mini-presentatie) van een minuut waarin je vooral krachtig en boeiend aan een zakelijk netwerk contact of een potentiële werkgever vertelt wat voor werk jij doet, of graag wilt doen, en in welke sector je ervaren bent. Je verkoopt je sterke punten. Het doel van je pitch is dat degene met wie je praat kan inschatten of hij jou zou aannemen voor de baan.

Voor jou is een pitch een geweldig instrument om jezelf op een krachtige positieve manier te positioneren in elke netwerk gelegenheid. Jij straalt hierdoor vanzelf meer zelfvertrouwen uit want je hebt een heldere boodschap! Waar moet zo'n 'pitch' nu aan voldoen?

- Zorg voor een prikkelende opening.
- Breng je verhaal met passie. Laat zien dat je er lol in hebt in wat je doet zowel verbaal als non-verbaal. Laat het niet als een verkooppraatje eruit rollen.
- Wees kort, maximaal 1 minuut.
- Eindig met een vraag; dit nodigt je gesprekspartner uit om verder het gesprek met je aan te gaan.

Stappenplan voor het maken van een Elevator pitch:

1. Schrijf in het kort alle functionele merkwaarden op. Dit zijn tastbare en meetbare merkwaarden die vaak samenhangen met je werkverleden; je opleiding, kennis en werkervaring. Som de voor jou belangrijkste elementen hieruit op die je graag in je toekomst wilt inzetten.
2. Maak nu een lijstje van de 3 belangrijkste taken/opdrachten waar je de meeste uren aan hebt besteed.
3. Doe je ogen dicht en visualiseer de activiteiten alsof je ze aan het doen bent. Bij welke voel jij je op je best?
4. Schrijf nu op hoe je precies voelt bij de uitoefening van deze taak(bijv. uitgedaagd, geconcentreerd, vergeet ik de tijd, energiek etc.)
5. Schrijf nu de taak heel precies op, wat heb je gedaan, wat was jouw actie hierin. Kijk of je de vaardigheden, kwaliteiten en datgene wat jou nou bijzonder maakt, je uniekheid (emotionele merkwaarden) die je hierbij hebt gebruikt kunt benoemen. Doe dit in bewoordingen voor anderen die niets van jouw branche en werk afweten.
6. Noteer nu voor wie je deze taak hebt uitgevoerd (opdrachtgever) en wat voor een soort instelling dit is, bijv. websitebouwer, bank, zorginstelling etc.
7. Schrijf op welke feedback je hebt gekregen van de opdrachtgever en de mensen met wie je hebt gewerkt. Mijn opdrachtgever vond dat ik..., mijn collega('s) vond(en) dat ik...
8. Maak nu een tekst en combineer hierin je antwoorden van 4,5,6 en 7. Let in het begin niet op hoe lang de tekst is. Begin met de taakbeschrijving, dan je beleving hierbij en vervolgens de doelgroep. Wat ik goed kan is... Ik geniet daarvan omdat... Ik doe dat graag voor:
9. Breng nu de tekst terug naar 100 woorden. 100 woorden is circa 60 seconden.
10. Check als het aantal woorden goed is of de formulering goed klopt. Let hierbij op het volgende: Maak zinnen met meer dan 12 woorden korter. Zinnen zoals "ik zou graag willen" vervangen door "ik wil" en zet alles in de tegenwoordige tijd. Praat niet alleen over dingen/ producten, laat mensen meedoen; collega's, gebruikers. Schrap afzwakkende woorden (misschien, eventueel, ik meen etc). Kun je je verhaal beleven (horen, zien, ruiken, proeven)? Zo nee, maak gebruik van details. Maak het concreter en specifieker. Vervang specifiek branche gerichte benamingen voor algemene termen, zorg dat de ander begrijpt wat je bedoelt
11. Luister nu je eigen tekst af. Loopt de tekst lekker, voelt het goed, kun je het makkelijk onthouden? Zo niet, kijk of je erachter kunt komen waar dat aan ligt.

12. Presenteer je Elevator pitch nu aan de groep. Bedenk hoe je wilt overkomen. Het mag op een creatieve manier. Check ook naar aanleiding van datgene wat je vandaag uit de groep hebt gehoord en meegekregen over hoe je overkomt of dit in overeenstemming is met datgene wat je nu wilt vertellen. Zo niet, probeer ervoor te zorgen dat wat je bent, je ook uitstraalt en dat je dat vertelt via de pitch!

Inspirerende Elevator pitch voorbeelden:

De Elevator pitch van een interieurarchitect.

“Ik werk met mensen die graag in mooie huizen willen wonen. Door een warme sfeer in huis voelen mensen zich gelukkiger en dat teweegbrengen is nu juist mijn rol; u comfortabel laten wonen. Mijn kracht is om met u mee te denken hoe u uw huis aan uw eigen wensen en stijl kunt inrichten waarbij ik mijn jarenlange kennis en ervaring inzet om dit te realiseren. Hoe kan ik u dit cadeau aan u zelf laten geven?”

De Elevator pitch van Erik van Wijk helpt met zijn bedrijf Venture Capital Coach

Ondernemers en hun bedrijven de volgende stap in hun ontwikkeling te ontdekken en te bereiken. Coacht de persoonlijke aspecten, de eigen rol en de positie van de ondernemer als startpunt voor de zakelijke groei, expansie en financiering. Pragmatisch, eerlijk en sterk resultaatgericht, inzetbaar als coach, trainer of interim-manager. Erik heeft een 25-jaar track record in b-to-b en internationaal ondernemen in ICT/internet.

De Elevator Pitch van Sheila de Vries, kledingadviseuse

“Ik geef mijn klanten het gevoel van luxe door ze bij bezoek aan mijn winkel aandacht te geven, zodat zij als het ware alle beslommeringen van de dag kunnen vergeten. Zij worden ontvangen met een drankje en wij praten eerst rustig. Dan worden de mooiste creaties aangepast en omhang ik ze met luxe stoffen van 'all over the world'. Als finishing touch kan men nu alles 'afstylen' met mijn eigen juwelenlijn. 18 Karaats goud met natuurlijke materialen zoals bloedkoraal en turkoois. Deze luxe verdie