

Vijf tips voor een Elevator Pitch:

In 30 secondes je zelf en je organisatie of bedrijf zo neer zetten dat mensen verder met je willen praten.

1. Bedenk **WAT** je wil gaan zeggen. Wat wordt je structuur? (oefen | oefen hardop!)
 - a. 3 punten (de drieslag werkt)
 - b. Vanuit beeldspraak
 - c. Begin/midden/eind
 - d. Verrassende start?
 - e. Eindig je weer met je naam?
2. Bedenk **WAAR** je het gaat zeggen:
 - a. Waar ga je staan?
 - b. Sta je goed daar?
 - c. Kom je goed uit de verf?
 - d. Wie is je publiek? (taal en spraak afstemmen)
3. Bedenk **HOE** je het gaat zeggen:
 - a. Spreek kort & bondig
 - b. Spreek duidelijk (je krijgt maar één keer de kans je helder te introduceren)
 - c. Spreek je naam en de naam van je bedrijf duidelijk uit.
4. Voeg iets **persoonlijks** toe. Bedenk je dat het publiek:
 - a. Wil weten wie jij bent
 - b. Jou als mens willen zien en horen
 - c. Een goede eerste indruk van jou willen krijgen
 - d. Wil weten of ze je kunnen vertrouwen
 - e. Wil kijken of je sympathiek bent
 - f. Wil weten of je vakkundig en ervaren bent
 - g. Wil horen wat je GRAAG doet. (niet opscheppen!)
5. Bedenk je dat je maar **KORT** mag spreken, maar toch ook je **pauzes & stiltes** mag nemen. Niet haasten! Kijk & Zwijg, Praat & Punt.
Bedenk dat de luisteraars:
 - a. Het fijn vinden als je rustig spreekt
 - b. Graag zien en horen dat je weloverwogen woorden kiest
 - c. Het ook rustgevend vinden als jij je rustig installeert op het podium
 - d. Je woorden beter horen als je na ieder punt een pauze laat vallen.
 - e. Je meer status toedichten als je strepen & punten zet. Laat een witje vallen!