

30 tot 60 Seconden voor een *Blijvende Indruk*



U kunt overal en op ieder moment potentiële klanten en zakenpartners ontmoeten, op zakelijke bijeenkomsten, op feestjes, op het vliegveld- of zelfs in de lift. De term "Elevator pitch" staat voor een korte presentatie van 30 tot 60 seconden. De korte tijd dat u met iemand in de lift zou kunnen staan. Gedurende deze tijd moet u uw gesprekspartner met uw concept weten te boeien, anders hebt u een goede gelegenheid voorbij laten gaan.

Het doel van de 'Elevator Pitch' is dan ook om de ander nieuwsgierig maken om een blijvende indruk achter te laten en de behoefte te creëren voor een meer gedetailleerd gesprek. Aan het eind zouden er in ieder geval visitekaartjes uitgewisseld moeten worden, of nog beter, een afspraak.

Hoe definieer je een goede 'Elevator Pitch?' Het is prikkelend, veel belovend en gericht. Dit is niet gemakkelijk te verwezenlijken. Om te beginnen zult u uw aanbod moeten analyseren. Wat zijn de specifieke verschillen tussen u en uw mededingers? In een paar zinnen moet u de volgende punten hebben behandeld:

- Wie bent u en wat hebt u te bieden
- Wat is uw doelgroep
- Welke voordelen kunt u bieden
- Welke problemen kunt u oplossen

7 Tips voor een goede 'Elevator Pitch'

1. **Bereid voor en analyseer** – schrijf alleen op wat relevant is.
2. Zoek gedenkwaardige en toepasselijke **beelden** en **vergelijkingen**.
3. **Oefen, oefen, oefen!**
4. Volg **reacties** en reageer **flexibel**.
5. Toon een **open houding**, maak oogcontact en lach.
6. Spreek **langzaam** en **duidelijk**; adem rustig.
7. **Wees authentiek** – toon emotie en enthousiasme.

Besteed veel aandacht aan de introductie van uw korte presentatie. Een beeld, een metafoor, een vraag of verbluffende informatie zijn succesvol gebleken als aandachtstrekkers. Beeldspraak is gunstig omdat uw presentatie beter wordt onthouden door uw gesprekspartner.

Het is aan te bevelen om uw 'Elevator Pitch' in een groep te oefenen. Bijkomend voordeel op de feedback van de anderen, kan zijn dat iedere deelnemer nieuwe ideeën opdoet en de effectiviteit van de ander in actie kan bestuderen.

Test uw korte presentatie op zoveel mogelijk mensen, uw familie, vrienden en vakantie bekenden. Volg en noteer hun reacties. Begrijpt uw gesprekspartner wat u doet? Stelt hij of zij vragen of toont hij of zij interesse? Mogelijk heeft u verschillende versies in uw repertoire hebben, afhankelijk van uw gesprekspartner, een potentiële klant, service bedrijven, een collega of investeerders.

Net zo belangrijk als de inhoud is de stijl van uw presentatie. U hoeft geen talentvol spreker te zijn om een goede 'Elevator Pitch' te presenteren. Het belangrijkste is dat u wordt gezien als authentiek en empatisch bent. Dodelijk is het om, te zacht of te snel spreken of zonder emoties, te veel terminologie te gebruiken of geen gevoel voor humor te tonen.

BEITRAINING® presentatie workshops.

Citaat van de maand:

Normaal gesproken kost het 3 weken om een goede speech te maken en te presenteren.

Mark Twain

Overzicht trainingen

Presentatiedag BEI – System 29 nov
Neurenberg (D)

Franchise Selling System 17 – 20 dec
Neurenberg (D)

2008

New Franchisee Training 15 – 24 jan
Neurenberg (D) startdatum RTC

Building Your Business 15 – 16 jan
Uden (NL) 29 – 30 jan
12 – 13 feb

Quick Start Sales 21 + 28 jan
Uden (NL) 11 + 18 feb

Presentatiedag BEI – System 26 jan
Neurenberg (D)

Franchise Selling System 13 – 16 febr
Neurenberg (D)

Leading Your Team 28 + 29 feb
Uden (NL) 13 mrt

Presentatiedag BEI – System 21 febr
Neurenberg (D)



BEI Training Nederland
Hoogslabroekseweg 3
5406 VP Uden
Tel. 0412 617310

info@bei-training.nl
www.bei-training.nl