

Workbook

Dein Elevator Pitch

Verschafe dir Klarheit über deine Stärken und deinen Beitrag im Unternehmen
und entwickle eine starke Kommunikation!



Dein Elevator Pitch (manchmal auch Elevator Speech genannt)

Du triffst eine wichtige Person im Aufzug oder in der Kantine. Du hast nur kurz Zeit, um diese Person von dir oder deinem Projekt zu überzeugen. Für deine Sichtbarkeit und dein Selbstmarketing ist wichtig, dass du solche Situationen gut vorbereitest und deinen Elevator Pitch immer parat hast.

Die meisten Selbstvorstellungen sind recht langweilig und man kann sich nicht wirklich merken, was die Person macht. Daher ist es entscheidend, dass du nicht nur Funktionsbeschreibungen und Kürzel nennst, sondern sagst, was du konkret tust, wofür du brennst, welchen Beitrag du zum Unternehmenserfolg leistet.

Auch hier gilt natürlich, dass du je nach Unternehmenskultur, Situation und Gesprächspartner:in deinen Pitch anpasst. Hier zwei Beispiele für eine Selbstvorstellung und ein Projekt:

Schwacher Pitch	Starker Pitch
<p>Hallo, ich bin Sabrina Müller und arbeite in der Personalabteilung im Team PE/OE</p>	<p>Hallo, ich bin Sabrina Müller. Ich bin hier im Unternehmen dafür verantwortlich, dass unsere Führungskräfte optimal weitergebildet werden. Dafür organisiere ich weltweit Trainings und Workshops rund um die Themen Führung und Mitarbeiterkommunikation. (Kurzversion)</p> <p>Wussten Sie, dass beim Thema Mitarbeiterzufriedenheit die Qualität des direkten Vorgesetzten über 70% ausmacht? Sie können sich also sicher vorstellen, wie wichtig gute Führungskräfte für unseren Erfolg sind! Ich brenne dafür, auf der Basis einer soliden Bedarfsermittlung gute Trainings zu konzipieren, tolle Trainer auszusuchen und die Qualität und Wirksamkeit unserer Trainingsangebote regelmäßig zu evaluieren. So trage ich seit 2 Jahren maßgeblich dazu bei, dass wir die richtigen Führungskompetenzen im Haus haben – heute und in Zukunft!</p>

Was fällt dir auf? Was ist der Unterschied zwischen starkem und schwachem Pitch? Wie könntest du das für dich nutzen?

Projekt Pitch

Bei der Vorstellung deines Projektes ist es wichtig, dass der andere nicht nur das Thema oder den Projektnamen kennt, sondern auch versteht, welchen Beitrag das Projekt für den Erfolg der Firma leistet und /oder welche akuten Probleme damit gelöst werden.

Das hilft dir nicht nur im Aufzug sondern auch bei Präsentationen. Baue deine Präsentation so auf, dass erst der Pitch kommt, und dann die Details. Ziel ist es, dass dein Name mit dem Namen des spannenden Projekts verbunden wird: „Frau Müller? Ist das nicht die, die **Fast Lane Projekt** leitet?“

Ich empfehle dir daher unbedingt, für solche Projekte einen einprägsamen, starken Namen zu entwickeln, damit das Projekt gut im Gedächtnis deiner Zuhörer:innen verankert wird. Hier ein Beispiel aus meiner Coaching Praxis (Projektvorstellung im Management-Team)

Schwacher Pitch	Starker Pitch
Wir haben in letzter Zeit immer wieder Kundenreklamationen erhalten, weil es bei der Lieferung zu Verzögerungen kam. Daher setzen wir jetzt ein Projekt auf, um die Ursachen zu analysieren und abzustellen. Wir rechnen mit den Ergebnissen in 2 Monaten.	Ich möchte Sie heute für ein Projekt begeistern, das ein wichtiges Thema adressiert: Die Zufriedenheit unserer Kunden! Leider haben wir in den letzten Monaten einige Reklamationen wegen Lieferverzögerungen erhalten. 10-15% unserer Lieferungen kommen zu spät. Das ist zu viel, es kostet uns Geld und Vertrauen am Markt. Ich habe daher das Projekt „ Fast Lane “ gestartet. Ziel von Fast Lane ist es, unseren Lieferprozess so zu analysieren und optimieren, dass wir die Reklamationen aufgrund verspäteter Lieferung auf unter 5% bekommen.

Was fällt dir auf? Was ist der Unterschied zwischen starkem und schwachem Pitch? Wie könntest du das für dich nutzen?

Deine Aufgabe - Schritt 1 – Pitch formulieren

Entwickle einen Elevator Pitch, der maximal 3 Minuten dauern sollte (am besten bereitest du 3 Versionen vor, eine Kurzversion (30 Sekunden), eine mittellange (90 Sekunden) und eine „ausführliche“ Version (3 Minuten)). Lege zunächst für dich fest, ob du dich selbst oder ein Projekt vorstellen willst. Dann achte in der Formulierung darauf, dass du eine möglichst plastische, konkrete Sprache wählst und den Erfolgsbeitrag/Nutzen gut herausarbeitest.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Deine Aufgabe - Schritt 2 – Pitch üben

Übe deinen Pitch laut vor dem Spiegel, bis er richtig sitzt. Gerade am Anfang kommt es einem komisch vor, so über sich selbst oder das eigene Projekt zu sprechen. Wenn das Bauchgefühl nicht weg geht, dann überarbeite den Pitch nochmal, bis er passt.

Deine Aufgabe - Schritt 3 - Feedback einholen

Der letzte Schritt ist es nun, dir Feedback zu deinem Elevator Pitch von jemandem einzuholen. Das kann eine Kollegin, ein Kollege oder jemand aus deinem Bekanntenkreis sein. Erläutere der Person kurz, was ein Elevator Pitch ist und dann halte deinen Pitch.

Frage an den Feedback-Gebenden: Welcher Eindruck entsteht beim Zuhören? War es überzeugend? Hast du Interesse geweckt oder sogar begeistert? Was hast du gut gemacht – was könntest du verändern?

Schreibe deine überarbeitete Version hier nochmal auf und dann: Raus in die Welt und EINFACH MACHEN!

Meine finale Version (Stand heute)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Mit einem guten Elevator Pitch oder einem „persönlichen Erfolgsnewsletter“ kannst du gut an deiner Sichtbarkeit arbeiten.

Vielleicht kannst du in dem kurzen Moment im Aufzug nicht alles unterbringen, aber dein Ziel kann sein, einen längeren Termin zu vereinbaren, in dem du genauer über deine Idee oder dein Projekt sprechen kannst.

Mein Tipp: Mache dir regelmäßig Gedanken über deinen Pitch, gerade wenn du weißt, dass eine wichtige Begegnung mit einer Person ansteht. Und je öfter du das machst, umso leichter gelingt es dir, auch ohne große Vorbereitung die richtigen Worte zu finden.

Viel Spaß dabei!

Bei Fragen melde dich gerne bei mir

Hanna.Fearns@imbk.de