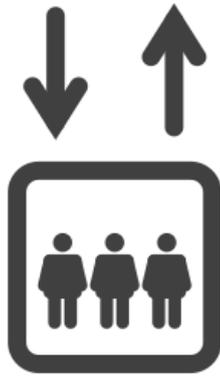


Der Elevator Pitch. Damit allen klar ist, wie es aufwärts geht.



Die Strategic Checklist

Bevor Sie anfangen, Ihren Elevator Pitch zu konzipieren, machen Sie sich folgendes klar:

- 1) Wen will ich überzeugen?
- 2) Was ist das Ziel meines Gegenüber?
- 3) Mit welcher Idee kann ich dieser Person helfen, ihr Ziel zu erreichen?

Wichtige Nebeneffekte

Selbstreflexion

Förderung der Präsentationstechnik, Eigenwahrnehmung, Medientraining.

Interne Kommunikation

Die Elevator Pitches werden im Aufzug gefilmt. Das Resultat ist ein Zusammenschnitt aller herausragenden Statements. Dieser Zusammenschnitt kann in den Mix der internen Kommunikation eingefügt werden.

Teamentwicklung

Wer präsentiert, exponiert sich. Schwächen und Stärken der Kolleginnen und Kollegen werden sichtbar und als Teil des Corporate Spirit erfahren. Diese Erfahrung schweisst zusammen und fördert den Dialog im Team.

Das Erarbeiten und Trainieren einer Dreissigsekundenpräsentation macht nicht nur Spass. Es schweisst auch zusammen. Es motiviert die Teilnehmenden spielerisch, Ihre Verkaufsargumente zuzuspitzen und Ihre Positionierungs-idee auf den Punkt zu bringen. Ein eintägiger Elevator-Pitch-Workshop fördert den Teamgeist und ist eines der effizientesten Instrumente für die Implementierung von Marken- und Marketingstrategien.

Spielend erfolgreich

Der Mensch ist ein spielendes Wesen. Er lernt beim Spielen und gewinnt beim Spiel die höchste Konzentration.

Beim Training eines Elevator Pitch verlassen die Teilnehmenden ihre Komfortzone. Sie lernen, sich angemessen zu präsentieren und sich klar auszudrücken. Mehr noch: sie gewinnen Selbstvertrauen, gehen auf einander ein, erleben sich als Team und üben auch, konstruktiv auf einander einzugehen.

Stark im Team

Die Erfahrung zeigt, dass eine Strategie immer nur so gut ist wie die Menschen, die sie umsetzen. Durch das Elevator-Pitch-Training lernen die Teilnehmenden nicht nur die Inhalte der Positionierungsstrategie, sondern fangen auch an, sich als Team zu verstehen und entsprechend zu handeln.

Der Elevator-Pitch im 5-Stufen-Modell:

1. Approach

Die Anrede: «Ich kenne Sie und weiss, was Sie brauchen...»

2. Vision

Das Versprechen: «Stellen Sie sich vor...»

3. Proof

Der Kompetenzbeweis: «Wir können das, weil...»

4. Introduction

Die Identifikation: «Ich bin spezialisiert auf...»

5. Action

Die Einladung: «Die Details zeige ich Ihnen gerne später...»

Ablauf

1. Vorbereitung

Ein Elevator-Pitch-Tag muss gut geplant sein: Welches ist die Positionierungsstrategie der Unternehmung? Wer nimmt teil? Was ist unser Ziel? Und an welchem Punkt können die Teilnehmenden «abgeholt» werden?

2. Durchführung

Ein Elevator-Pitch-Tag teilt sich in den Morgen und den Nachmittag. Am Morgen erklären wir die Spielregeln, dann werden in Zweierteams die Elevator-Pitches ausgearbeitet. Am Nachmittag ist Show Time: Alle Teilnehmenden haben dreissig Sekunden Zeit, Ihren Pitch in die Kamera zu sprechen.

Danach wird das Resultat gemeinsam evaluiert.

3. Nachbearbeitung

Selbst verständlich erhalten alle Teilnehmenden ihr Pitch-Video. Dieses Video lässt sich aber auch zu einer Gesamtcollage schneiden und in die interne Kommunikation einspeisen. Wir empfehlen, die Resultate einige Tage nach dem Workshop gemeinsam zu besprechen.

Preis

Vorbereitung, Durchführung und Nachbearbeitung nehmen mehrere Tage in Anspruch. Die Investition für ein eintägiges Elevator-Pitch-Training bei maximal 10 Personen beträgt CHF 5'900.- exkl. Spesen, Material und MwSt.

