

The Elevator Pitch – in 30 Sekunden zum Erfolg

Die schnelle Unternehmensvorstellung: Kennen Sie das Gefühl? Sie sitzen in einer Runde mit Kunden zusammen, treffen einen potentiellen Kunden auf einer Veranstaltung und haben kurz Zeit, Ihr Unternehmen zu präsentieren. Jetzt kurz und knapp sagen können, was die entscheidenden Vorteile des eigenen Unternehmens sind. Aber in der Regel bleibt es bei Namen und Beruf, so ist eine gute Gelegenheit vertan.

Der Elevator Pitch demonstriert einen kurzen Überblick über eine Idee oder ein Unternehmen und bedeutet wörtlich übersetzt „Aufzugspräsentation“. Die Bezeichnung stammt daher, dass der „Pitch“ in der kurzen Zeit einer Fahrstuhlfahrt (ca. 30 Sekunden) durchgeführt werden kann.

Ziel des Workshops ist die Erarbeitung eines Elevator Pitches für alle Teilnehmer. Über die Erarbeitung von Vorteilen des eigenen Unternehmens bis hin zur Konzentration der Präsentation auf 3 oder 4 Sätze geht jeder Teilnehmer mit einem fertigen Elevator Pitch nach Hause.

Inhalt

- **Die AIDA Formel**
- **A – Attention – Aufmerksamkeit beim Zuhörer erzeugen**
- **I – Interest – Interesse und Vorteile näherbringen**
- **D – Desire – Verlangen nach mehr Informationen wecken**
- **A – Action – Den nächsten Schritt vorschlagen**
- **Erarbeiten der Vorteile des eigenen Unternehmens**
- **Konzentration der Vorteile auf 30 Sekunden**
- **Präsentation mit eigenen Worten**
-

Teilnehmer: Jeder, der sich oder sein Unternehmen präsentieren will oder muss

Dozent/Trainer: Helmut König ist spezialisiert auf Vertriebskonzepte – die schnelle Präsentation ist ein wichtiger Teil davon.

Termin/Dauer: 1 Tag

