

Elevator pitch

Zorg dat je altijd een elevator pitch paraat hebt: een korte presentatie waarin je enthousiast vertelt wie je bent en waar je goed in bent. Vrij vertaald betekent “elevator pitch” een verkooppraatje-in-de-lift. In de tijd van een ritje met de lift moet je jezelf presenteren als de ideale oplossing voor het probleem van je gesprekspartner.

Meer kansen met de elevator pitch

Waarvoor heb je een elevator pitch nodig? Stel dat je op een feestje onverwachts wordt voorgesteld aan de directeur van een bedrijf waar je graag zou werken. Hij vraagt wat je zoals doet en na een paar seconden bedenktijd is het enige wat je kunt uitbrengen: “Ja, eh, iets met computers”. Helaas je hebt de kans van je leven gemist. De ogen van je gesprekspartner zoeken al naar iemand anders om mee te praten. Hoe anders had het kunnen lopen als je hem had kunnen uitleggen wat een kei van een webdesigner je bent?

De elevator pitch kan van pas komen in de meest uiteenlopende situaties, bijvoorbeeld tijdens een congres of seminar, op feestjes of in de pauze van een theatervoorstelling. Zelfs bij sollicitaties is de elevator pitch nuttig –wie kent niet de gevreesde openingsvraag: “zo, vertelt u maar eens wat over uzelf”. Met de juiste voorbereiding heb je altijd een vloeiend en passend antwoord paraat.

Maak je elevator pitch

Begin de elevator pitch met een sprankelende binnenkomer om de aandacht van je gesprekspartner te trekken. Vervolgens vertel je wie je bent, waar je voor staat en wat je kracht is. Vanzelfsprekend spreek je enthousiast en overtuigend, want als jij niet in jezelf gelooft, doet niemand het.

Eindig met een verzoek, dat maakt een geïnteresseerde indruk en zorgt ervoor dat je beter in de gedachten van je gesprekspartner blijft. Vraag bijvoorbeeld naar adresgegevens om je CV op te sturen.

De basis van iedere elevator pitch is zelfkennis. Je kunt niet aan iemand vertellen wat je wilt als je dat zelf niet weet. Weten wat je over vijf jaar wilt, een beroepskeuzetest en een persoonlijke SWOT-analyse helpen je hierbij.

Je moet je verhaal in ongeveer een minuut kunnen vertellen. Dit betekent dat je honderd tot tweehonderd woorden hebt. Een korte, krachtige presentatie geven is lastig en vergt veel voorbereiding en oefening. Zet verschillende versies op papier, slaap er een nachtje over en oefen voor je partner en vrienden.

Modules – de elevator pitch in onderdelen

Iedere situatie is anders. Toch moet je de elevator pitch altijd paraat hebben. Dat lijkt tegenstrijdig, maar is het niet. Je bent voorbereid op uiteenlopende situaties als je de presentaties in verschillende modules opdeelt. Afhankelijk van de situatie gebruik je die stukjes die je nodig hebt. Als je weet dat je gesprekspartner veel nadruk op een degelijke opleiding legt, ga je extra in op de wapenfeiten tijdens je studie. Vindt je gesprekspartner zelfstandigheid belangrijk? Vertel dan over het onderzoek dat je in Barcelona hebt uitgevoerd.

Om de modules op te bouwen bedenk je een paar zinnen bij alle onderwerpen die in je elevator pitch van belang kunnen zijn. Ook verzamel je verschillende openingszinnen en manieren om af te sluiten. Onderwerpen die je in ieder geval moet voorbereiden zijn:

- Studie en opleiding
- Werkervaring
- Speciale vaardigheden
- Geslaagde projecten
- Je manier van werken
- Specialist of generalist
- Wat voor jou belangrijk is
- Wat je wilt bereiken
- Jouw unieke kenmerken

Tip:

Zorg ervoor dat je elevator pitch overeenkomt met het beeld dat je van jezelf wilt geven en niet tegenstrijdig is met de gegevens die in je CV of sollicitatiebrief staan. Het is een manier om jezelf te verkopen - een marketinginstrument – maar het moet wel een realistisch beeld van jezelf geven.

Voorbeeld

Hieronder staan een paar zinnen uit de elevator pitch van de schrijver van dit artikel:

- Ooit een econoom ontmoet die kan schrijven? (ik heb een combiprofiel).
- Ik werk als tekstschrijver en taaltrainer in de zakelijke dienstverlening. Voor mijn klanten is het prettig dat ik weet waar zij het over hebben, na al hun ervaringen met trainers en schrijvers die weinig van economische en financiële zaken begrijpen.
- Voor mij is het een sport om iets ingewikkelds in begrijpelijk Nederlands uit te leggen.

Gelegenheid creëren

Soms dient de gelegenheid voor je pitch zich vanzelf aan, maar je kunt het geluk een handje helpen. Als je oprecht belangstelling toont voor mensen, zul je zien dat zij geïnteresseerd zijn in jou. Vroeg of laat komt opeens dat moment waarop de ander je vraagt naar je carrière-doel. Zorg dan dat je je elevator pitch paraat hebt.

Aanbevolen websites

- Hoe pitch je een idee? (Engels) – Een goed artikel over het maken van een ‘pitch’, een verhaal dat een idee aan iemand overdraagt zodat hij er iets mee doet.
- Elevator pitch voor freelancers: een elevator pitch of kortweg ‘pitch’ is een boodschap van een minuut waarin je een zakelijk contact vertelt wat voor werk jij als ondernemer doet, of graag wilt doen, en in welke sector je ervaring hebt. Je verkoopt hierin je sterke punten. Het doel van je pitch is dat degene met wie je praat kan inschatten of hij jou zou kunnen vragen voor een opdracht.
- Jezelf verkopen: de beste ‘elevator pitch’:
 - Heeft een prikkelende opening
 - Duurt maximaal 40 seconden (circa 100 woorden)
 - Wordt met passie gebracht
 - Eindigt met een vraag of nodigt de ander uit (door nieuwsgierigheid) een gesprek met je te beginnen.