



In 30 Sekunden erfolgreich präsentieren – Elevator Pitch

Ich helfe Menschen, wie sie sich innerhalb von 30 Sekunden so vorstellen können, dass sie Karriere machen, sei es bei der Stellensuche, bei der Vorstellung eines Produktes oder einer Dienstleistung. Dieses Verfahren, bzw. diese Technik nennt man Human Branding bzw. Elevator Pitch. Lernen Sie einfache und unvergessliche Bilder zu erschaffen, die beim Gesprächspartner Interesse wecken und im Gedächtnis bleiben.

Der Elevator Pitch ist die schnellste Möglichkeit dazu. Sie erhalten eine exzellente Anleitung dafür, sich selbst zu finden und zu stärken. Die Besinnung auf Ihre Stärken und Ihr Angebot, dies in kurzen Worten formuliert, hilft Ihnen mehr zum Erfolg als viele Worte. Bringen Sie das wesentlichste auf den Punkt. Ich helfe Ihnen sich eigener Potenziale bewusst zu werden. So wird es Ihnen gelingen, das persönliche Profil mit Hilfe der in der Wirtschaft bewährten Techniken der Markenführung zu schärfen und zu präsentieren. Dabei werden Sie unterstützt in Ihrem erfolgreichen Selbstmarketing. Es hat nichts damit zu tun, sich zu verstellen und eine künstliche Rolle zu spielen, sondern vielmehr, die eigenen, natürlichen Stärken zu erkennen, positiv herauszustellen und glaubwürdig zu kommunizieren. Gerade in für Sie wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es wichtig, ihr Profil zu schärfen und sich als Marke klar zu positionieren. Nur derjenige hat im Beruf oder beim Einstellungsgespräch, Bewerbung, etc. Erfolg, der sich deutlich von seinen Konkurrenten abhebt. Der systematische Aufbau und die langfristige Gestaltung eines starken und einzigartigen Images werden daher auch im Privatleben immer wichtiger. Sie erhalten großes Theorie-Wissen verbunden mit nutzwertiger praktischer Anleitung und Umsetzung, eine Schritt für Schritt Anleitung zur eigenen Human Brand.

Sich mit sich selbst als Marke auseinanderzusetzen und eine stimmige Positionierung zu finden, ist anspruchsvoll. Jedoch für Ihr Geschäft, für Ihren Erfolge ist es wichtig zu erkennen: Die stärkste Marke sind Sie selbst. Nutzen Sie



diese Gelegenheit, die Hilfe und Unterstützung von einem Fachmann. Positiv konnten meine Klienten die Erfahrung machen, dass es hilfreich ist, sich einmal strukturiert mit sich selbst und seiner Wirkung auf seine Umwelt auseinanderzusetzen. Erst dann kann der Erfolg kommen.

Durch die Schnelllebigkeit haben die Menschen wenig Zeit. Daher müssen Sie Ihre Informationen so mitteilen, dass es schnell, eindeutig, verständlich und überzeugend geschieht. Wo können Sie eine Story, Ihre Kompetenzen, Ihre Angebote übermitteln? Der Elevator Pitch vormals für eine Fahrt im Aufzug konzipiert, wurde mit den sozialen Plattformen wie Xing, Twitter, Facebook etc. erweitert. Ob Sie nun twittern oder erzählen, Ihre Geschichte muss authentisch und kraftvoll sein oder sie wird sich in all den anderen Nachrichten bei Ihren Gesprächspartnern verlieren. Sich über seine Geschichte klar zu werden, ist der erste Schritt, um die Arten von Verbindungen zu schaffen, die wichtig sind. Treten Sie nicht in die Konversation ein, bis Sie sich über Ihre Ergebnisse und Ihren Beitrag klar und überzeugend informiert haben. Wenn Sie wissen, was Sie sagen sollen und wie Sie es sagen können, haben Sie die Geheimnisse erfolgreicher Kommunikation mit dem Elevator Pitch gelernt. Lassen Sie sich beraten und Sie werden Folgendes erleben:

- * Größere Klarheit um Ihre persönliche Geschichte
- * Authentische Kommunikation: Ihnen und Ihrem Zuhörer treu bleiben
- * Die Kunst des Einflusses und der Überzeugungskraft
- * Wie Sie anderen Ihre Ideen mitteilen, verkaufen, unterbreiten

Wenn Sie einen neuen Kontakt haben, eine neue Geschäftsverbindung eingehen wird das einen echten Unterschied machen! Das ist die Stärke von einer Beratung durch den bekannten Coach Holger Kiefer.

Die Bezeichnung stammt daher, dass der Pitch (das Verkaufsgespräch) in der kurzen Zeit einer Fahrstuhlfahrt (ca. 30 bis 45 Sekunden) durchgeführt werden kann. Bekannt ist auch die Bezeichnung 45-Sekunden Präsentation. In den 1980er-Jahren nutzten junge karriereorientierte Vertriebler die Dauer einer Aufzugsfahrt, um ihre Vorgesetzten von ihren Anliegen zu überzeugen.



Jedoch ist der Elevator Pitch bei jeder Art von Kennenlernen, sei es beim Small Talk, bei einer telefonischen oder persönlichen Bewerbung oder beim vorstellen von Produkten bzw. seinen Angeboten, quasi der Turbo, um weiteres Interesse bei dem Gesprächspartner/-in zu wecken.

Erfolg beginnt beim „Kennenlernen“, finden Sie in Zukunft die richtigen Worte, damit Sie in das Geschäft kommen. Meine Devise: In kürzester Zeit, ein Maximum an Interesse und Erfolg.

Seien auch Sie dabei! Der Coach aus Fürth www.kiefer-coaching.de – der wirklich hilft.

Sie sehen hier die Aufzeichnung vom Webinar welches Sie als Video ansehen können

<https://www.edudip.com/w/12443>

Mehr zu: <http://kiefer-coaching.de/beratung/karriere/>