

WORKSHEET

In 5 Schritten zum perfekten Pitch

1. Wer bin ich und welche Lösung biete ich an?

2. Wie gehe ich beim Lösen des Problems vor? (maximal 3 Schritte!)

3. Was sagen meine Kunden über mich, das sie an mir schätzen und mich unterscheidet?

WORKSHEET

In 5 Schritten zum perfekten Pitch

4. Wie kann ich auf mein Gegenüber eingehen? Welche Frage kann ich ihm oder ihr stellen?

5. Wie lautet mein Angebot und was ist der Call To Action?

Wenn Du diese Fragen beantwortet hast, kannst Du Deinen kraftvollen Pitch zusammensetzen.

Bitte beachte folgende Dinge:

- Ein Elevator Pitch ist kein Monolog sondern ein Dialog!
- Schließe Deinen Pitch immer mit einem konkreten Call To Action ab, z.B. Vereinbarung Telefonat oder Meeting
- Übe Deinen Pitch zuerst alleine (vorm Spiegel) und später dann gemeinsam mit und vor anderen
- Passe Deinen Pitch immer dem Anlass an
- Üben, üben, üben!



Viel Erfolg !

Dein
Christof