

## Ihr Elevator-Pitch

**Start** - Jedes Mal, wenn Sie einem neuen Menschen begegnen, beginnt eine neue Beziehung. Ob sie nur Sekunden, Minuten, Stunden oder eine fruchtbringende Geschäftsbeziehung lang dauert hängt entscheidend von Ihnen und Ihrem Einstieg ab. Wichtig für den ersten Eindruck ist die Fähigkeit, sich verständlich und prägnant präsentieren zu können.

**Situation** - Sie begegnen einem potentiellen Arbeitgeber, einem Geschäftspartner, einem alten Freund mit guter Vernetzung oder einfach einem Interessanten Menschen. Jetzt kommt es auf Sie an!

**Herausforderung** - erklären Sie in 15 bis 30 Sekunden, wer Sie sind, was Sie ausmacht, welchen Beruf Sie haben, wie Sie sich weiter entwickeln wollen und welchen konkreten Nutzen das für Ihren Gesprächspartner hat. Seien Sie dabei anschaulich, wecken Sie Begeisterung und hinterlassen Sie bei Ihrem Gesprächspartner einen gesteigerten Herzschlag und eine unbefriedigte Neugier auf sich.

**Lösung** - entwickeln Sie Ihren ganz persönlichen „Elevator-Pitch“. Der Begriff kommt vom englischen „Elevator“=Fahrstuhl und „Pitch“= Verkaufsgespräch. Denn Sie haben meist nur die Dauer einer Fahrstuhlfahrt Zeit, Ihr Gegenüber von sich zu überzeugen.

**Nehmen Sie Ihren Erfolg selbst in die Hand!**

**Ich entwickle gemeinsam mit Ihnen einen ganz individuellen und persönlichen „Elevator-Pitch“**