

Unternehmenspräsentation in 30 Sekunden: Der Elevator Pitch

Kennen Sie das Gefühl? Sie sitzen in einer Runde mit Kunden zusammen und jeder stellt sich kurz vor. Sie treffen einen potentiellen Kunden auf einer Veranstaltung und haben kurz Zeit, Ihr Unternehmen zu präsentieren. Jetzt die richtigen Worte finden; kurz und knapp sagen, was die entscheidenden Vorteile des eigenen Unternehmens sind. Aber was kommt dabei raus? Irgendwie hat man Namen und Berufsbezeichnung herausbekommen, danach ist normalerweise Schluss.

Der Elevator Pitch ist ein kurzer Überblick einer Idee oder eines Unternehmens und bedeutet „Aufzugspräsentation“. Die Bezeichnung stammt daher, dass der „Pitch“ in der kurzen Zeit einer Fahrstuhlfahrt (ca. 30 Sekunden) durchgeführt werden kann.

In den 80er Jahren nutzten junge Vertriebler die Dauer einer Aufzugsfahrt, um ihre Vorgesetzten von ihren Anliegen zu überzeugen.

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 Aussage und der Präsentation 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**
- **Morgen fange ich an**

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

Dozent/Trainer: Helmut König

Termin/Dauer: 1 Tag

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT
35516 Münzenberg, Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634
Fax 0721 151 30 712
Helmut-koenig@koenigskonzept.de;
www.koenigskonzept.de

