

## Elevator-Pitch – Überzeugen in 60 Sekunden

Wem hören Sie eher zu: der Dame, die auf die Frage, was sie beruflich mache antwortet: „Ich habe versprochen darüber heute Abend nicht zu sprechen“ oder der Dame die sagt: „Ich bin beim Finanzamt“?





© WKT

FiW Innsbruck Bezirksvorsitzende und Gerald Kern

Am Mittwoch, den 12. Februar lud Frau in der Wirtschaft Innsbruck zum Vortrag „Elevator Pitch – Überzeugen in 60 Sekunden“. Pro Tag bekommen wir zwischen 7.000 bis 30.000 Werbebotschaften vermittelt, unsere Aufmerksamkeitsspanne liegt bei gerade mal 8 Sekunden - die man ausgezeichnet nutzen kann, um Kunden zu fesseln und sich richtig zu präsentieren. Wie, das verriet Mag. Gerald Kern den beinahe 100 Teilnehmerinnen.

Mit viel Herz und Witz erklärte Mag. Kern die vier wichtigsten Phasen eines guten Pitchings: Zuerst ist es wichtig Informationen zu streuen: in einem kurzen Satz sagen, wer Sie sind und anteausern, was Sie machen. Je interessanter dies ausgestaltet ist, desto eher fragt Ihr Gegenüber nach! Im zweiten Schritt muss Spannung aufgebaut werden: erklären Sie in einem kompakten Satz, ein Problem, dass Sie lösen oder stellen Sie eine Frage. Der nächste Schritt dient dazu den Nutzen begreifbar zu machen. Dieser hängt stark von der Zielgruppe ab: es gibt über 50 verschiedene Nutzenargumente – zwischen 30 und 33 Argumente sollten Sie parat haben und diese der Zielgruppe anpassen. Dabei sollte man das „Bullshit-Bingo“ vermeiden: Qualität, Beratung und Service. In der vierten und zugleich letzten Phase ist es Zeit für den Call-to-Action: geben Sie Ihrem Gegenüber eine klare Handlungsaufforderung mit auf den Weg – und vergessen Sie auf keinen Fall Ihre Visitenkarten!

Die Teilnehmerinnen konnten gleich im Anschluss bei einer praktischen Speed-Dating-Runde ihre Pitchings ausprobieren. Beim anschließenden gemeinsamen Netzwerken übten die begeisterten Besucherinnen fleißig weiter.



Unternehmerinnen beim Pitching

© WKT