



Performance Support **PRÄSENTATIONSTECHNIK**

Überblick

Sie wünschen sich professionelles Feedback bezüglich Ihrer Präsentationstechnik? Dann sind Sie hier genau richtig! Mit unserer speziell konzipierten Übung haben Sie die Chance, Ihre Fähigkeiten in drei verschiedenen Pitches unter Beweis zu stellen: von Ihrer persönlichen Vorstellung über die Präsentation Ihres Unternehmens bis hin zur Darstellung eines Produktes oder einer Dienstleistung. Doch das ist nicht alles – nach dem Hochladen Ihrer Videoaufzeichnungen auf unsere Lernplattform erhalten Sie individuelles und konstruktives Feedback von unseren Profis. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Präsentationsfähigkeiten auf das nächste Level zu heben!

Konzept und Abschluss

Ihre Aufgabe besteht darin, drei Pitches zu erstellen und diese im Videoformat aufzuzeichnen.

1. Pitch über sich als Person: Stellen Sie sich in einem knappen, aber prägnanten Elevator Pitch vor. Beschreiben Sie Ihre einzigartigen Eigenschaften, Fähigkeiten und Leidenschaften. Zeigen Sie, was Sie als Person auszeichnet und warum Sie eine wertvolle Bereicherung für jedes Team oder Unternehmen sind.
2. Pitch über Ihr Unternehmen: Präsentieren Sie Ihr Unternehmen in einem überzeugenden Elevator Pitch. Beschreiben Sie kurz die Mission, Vision und Werte Ihres Unternehmens. Betonen Sie die Alleinstellungsmerkmale, Kernkompetenzen und Erfolge, die Ihr Unternehmen auszeichnen.
3. Pitch über Ihr Produkt: Stellen Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung vor, die Ihr Unternehmen anbietet. Beschreiben Sie knapp, aber informativ, welche Probleme Ihr Produkt löst oder welchen Nutzen es bietet. Betonen Sie die Alleinstellungsmerkmale, die Ihr Produkt gegenüber anderen am Markt hat.



Zeichnen Sie Ihre drei Pitches im Video-Format auf und laden Sie sie in die Lernplattform hoch (max. 200 MB Dateigröße). Sie erhalten im Einzelcoaching konstruktives und kontextsensitives Feedback.

Dauer & Kosten

- Vorbereitungszeit ≈ 3 Std.
- Begutachtung der Pitches, Feedback und Erstellung eines Aktionsplans durch die supportende Fachkraft.
- 2 Online-Coaching-Sitzungen à 1 Std.
- Vorschläge für Termine können direkt über die Lernplattform eingereicht werden.
- 249,00 € brutto (209,24 € netto)

Dozentin

- Carmen Kinas



Jetzt buchen

Quick-Tipps

Ein Elevator Pitch ist eine kurze, prägnante und klare Präsentation von sich selbst, einem Produkt, einer Dienstleistung oder einer Idee. Er sollte so konzipiert sein, dass er in der kurzen Zeitspanne eines Fahrstuhlaufzugs (daher der Name) präsentiert werden kann, typischerweise in 30 Sekunden bis 2 Minuten. Hier sind einige Tipps zur Erstellung eines überzeugenden Elevator Pitches:

Ziel klar definieren:

Bevor Sie beginnen, überlegen Sie genau, was Sie mit dem Pitch erreichen möchten.

Aufmerksamkeit erregen:

Sorgen Sie für Spannung, um das Interesse Ihres Zuhörers sofort zu wecken – mit einer interessanten Tatsache, einer Frage oder einer kurzen Geschichte.

Klar und präzise sein:

Halten Sie sich an das Wesentliche. Beschreiben Sie kurz und bündig, wer Sie sind, was Sie tun und warum es wichtig oder einzigartig ist.

Mehrwert betonen:

Erklären Sie, welchen konkreten Nutzen oder Mehrwert Sie, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung bietet.

Emotionale Verbindung herstellen:

Nur Zahlen, Daten, Fakten? Bloß nicht! Menschen erinnern sich eher an Geschichten und Emotionen als an reine Daten.

Prägnanter Abschluss:

Beenden Sie Ihren Pitch mit einer klaren Call-to-Action oder einer Frage, die zur weiteren Interaktion einlädt.

Üben, üben, üben:

Ein überzeugender Elevator Pitch sollte nicht nur inhaltlich stark sein, sondern auch souverän, authentisch und mit Enthusiasmus vorgetragen werden. Üben Sie ihn daher so oft wie möglich – vor Freund|innen, Kolleg|innen und auch vor dem Spiegel. Zeichnen Sie Ihren Pitch im Videoformat auf, um Mimik, Gestik und Körpersprache zu reflektieren und zu optimieren.

Maßgeschneidert:

Stellen Sie sicher, dass Ihr Pitch immer auf den Kontext und die Bedürfnisse Ihres Zuhörers zugeschnitten ist.