

Pitchen, dat doe je zo!



Wat leuk dat je meedoet met de online coachsessie 'Pitchen, dat doe je zo!'. Je krijgt dit document om je voor te bereiden op deze sessie. We schetsen het programma, wat jij er aan kunt voorbereiden en gaan daarna inhoudelijk in op het pitchen (het wat en waarom van pitchen en tips).

Programma

- Korte kennismaking
- Uitleg over wat een pitch is, het belang ervan, de opbouw en het uitwisselen van tips.
- Nu ben jij aan de beurt! Aan de slag met het geven van je eigen pitch.
- De tops en tips over jouw pitch.
- Optioneel: aandacht voor de 2e sessie waarbij je jouw pitch online gaat geven voor enkele leden.

Graag ontvangen wij ter voorbereiding:

- Jouw cv sturen naar degene die je gemaïld heeft
- Korte toelichting waarom je op zoek bent naar ander werk of je wil voorbereiden op het geven van een goede pitch.
- Je pitch, voor zover je deze uitgeschreven hebt.
- Je coachingsvraag m.b.t. je pitch.

Wat is een pitch?

Een pitch (afkomstig van 'elevator pitch') is een kernachtige boodschap, waarin jij iemand anders nieuwsgierig maakt om verder met je in contact te komen. Je hebt hierbij een specifiek doel, bijvoorbeeld:

- Dat je wilt solliciteren
- Dat je iets nieuws wilt presenteren
- Of dat je je aan het oriënteren bent op een carrière-switch

Waarom een pitch?

Het gebeurt steeds vaker dat tijdens netwerkbijeenkomsten de gebruikelijke voorstelronde wordt vervangen door het houden van pitches. Maar het is ook mogelijk dat je op straat of, inderdaad, in de lift, een potentiële klant tegen komt. Het is dan andig als je voor dit soort gelegenheden een pitch voor handen hebt. Daarnaast kun je je op social media ook goed presenteren met een pitch. Denk hierbij aan de summary van LinkedIn. Zorg ervoor dat jouw pitch is afgestemd op de doelgroep en in lijn is met wat je zegt op de verschillende media.

Wat zijn de ingrediënten voor een goede pitch?

Een goede pitch kun je alleen maken als je weet wat jouw doelen zijn in je werk. Ga daarom van tevoren na:

- **Waarom** doe ik wat ik doe? Wat drijft mij, waar krijg ik energie van?
- **Hoe** doe ik wat ik doe? Wat zijn de rollen die goed bij me passen? Waar ben je goed in? Wat zijn mijn kwaliteiten?
- En.. **wat** heeft een toekomstig werkgever/ opdrachtgever hieraan?
- Welke vraag heb je?

Pitchen, dat doe je zo!



De 8 tips voor de pitch

1) Vertel waarom, hoe en wat je voor de ander kan betekenen.

Vertel je verhaal vanuit het perspectief van de ander en de toekomst. Ga van tevoren na waar de ander mee zit en op welke manier jij daarvoor een oplossing kan zijn.

- Waarom juist jij de ander kan helpen? (waar jij je energie vandaan haalt)
- Hoe ben jij anders? (je specifieke combinatie van talenten, kennis en ervaring)
- Waarmee kun jij de ander helpen?
- Wat heeft de luisteraar aan jouw pitch? Wat levert het hem op?

En in het verwoorden, uitwerken...

Ik.....X

Met.....

Zodat.....Y

Tip: Leg niet uit wat je doet of gedaan hebt (verleden), maar richt je op de toekomst.

2) Zoek een beeld uit, dat staat voor wat je drijft/ waar je voor staat.

Een symbool, een situatie, een voorwerp, dat staat voor wat jou drijft in het leven. Dit is een hulpmiddel, dat je kunt benoemen in je pitch, maar ook kunt gebruiken als geheugensteuntje. Zorg wel dat het een positieve emotie bij je oproept.

Bijvoorbeeld:

- * Het beeld van een hond, die je herinnert aan jouw verbinding met de natuur
- * Een vliegtuig dat je jouw reislustigheid laat zien
- * Een steen die jouw stabiliteit vertegenwoordigt

3) Vertrouw in gelijkwaardigheid

Maak jezelf niet te klein. Een beetje oppompen mag, maar houd het wel geloofwaardig.

4) Spreek in specifieke taal

“Ik heb in mijn vorige baan aan 5 mensen leidinggegeven. Ik wil wel eens aan een groter team leidinggeven.”

“Doordat ik met duidelijke instructies en een handboek de kwaliteitscontrole heb verbeterd...”

En dus niet: “Ik heb het nodige gedaan met medewerkers en nu zoek ik een andere omgeving”

5) Zorg voor een positieve ‘vibe’

Lach, spreek in positieve termen, straal vertrouwen uit. Uiteraard is dit soms lastiger gedaan dan gezegd. Zorg ervoor dat je enthousiast en sprankelend overkomt, alsof je je verhaal voor het eerst vertelt. Spreek in korte zinnen en haal op tijd adem.

Vermijd woorden als “misschien”, “eventueel” of “wellicht”

Gebruik gewone taal en vermijd vakjargon en afkortingen, behalve bij vakgenoten

Tip: Als je het spannend vindt:

- * besef dat de ander dat wel begrijpt

Pitchen, dat doe je zo!



* benoem je spanning even. Dit verlicht automatisch het gesprek (probeer maar!)

* maak contact met je lichaam door diep in je buik te ademen.

6) Zorg voor een ijsbreker

Begin met een spetterend begin. Een beeldend voorval, statistiek of zo. Trek meteen de aandacht van jouw gesprekspartner

Voorbeelden:

“Wist u dat 90% van de organisaties worstelen met de automatisering van hun administratie?” (uiteraard moet dit gefundeerd zijn!). Een pitcher (ex-bankmedewerker) hield, tijdens zijn presentatie, een plaatje van een kantoor omhoog en zei: “Bij deze bank werkte ik” en daarna: “En van deze bank wil ik nu af” (en hield een foto van een zitbank omhoog).

7) De pitch maakt nieuwsgierig en smaakt naar meer.

De pitch hoeft niet volledig te zijn. Pers niet alles in slim geformuleerde zinnen in een openingsset.

8) Sluit af met een duidelijke vraag

... en dus ben ik op zoek naar een leidinggevende baan waarbij....

... is mijn vraag of u nog iemand kent die...

... zoek ik een stageplek om...

En dus niet: Ik zoek een nieuwe uitdaging!

Overige tips:

- Besef: “Je krijgt geen tweede kans om een eerste indruk te maken” (de eerste 0,6 seconde van een ontmoeting zijn essentieel)
- Wees eerlijk! Spiegel mensen geen dingen voor die je achteraf niet kunt bieden.
- Zorg voor een visitekaartje en geef dat, zodat je gesprekspartner een geheugensteuntje heeft.

Let's do it! (de echte voorbereiding voor onze sessie)

- Schrijf je pitch uit
- Blijf er lekker aan schaven, leg het even weg en kijk er de dag daarna nog eens naar.
- Lees je pitch hardop voor (voor de spiegel of neem het op op je computer en kijk het na)
- Hoe klinkt het? Klopt het voor jou? Ben je trots op je pitch? Staat het voor jou als persoon, waar jij van bent en waarvoor jij staat?
- Oefen hem eventueel met je partner of een vriend/ vriendin/ collega.
- Schrijf je vragen op tijdens de voorbereiding en neem ze mee naar de sessie.
- Bedenk wat je coachvraag is in de sessie:
 - Waar heb je nog hulp bij nodig?
 - Aan welke organisaties wil jij voorgesteld worden? Aan wie wil jij je pitch geven?

Succes met de voorbereiding,
Het Team van De Nieuwe Arbeid

Pitchen, dat doe je zo!



Hulp bij het uitschrijven van je pitch.....	De opbouw
Ik ... (wat doe je?)	
Met ... (wat zet jij daarbij in?)	
Zodat ... (wat is het resultaat?)	

Voorbeelden van pitches

Als loopbaancoach lever ik een wezenlijke bijdrage aan de ontwikkeling van medewerkers en organisaties met oog voor de nuance en het creëren van eigen regie zodat medewerkers van waarde zijn en blijven in werk en leven.

Ik help ondernemers met het verhelderen van hun teksten, zodat hun boodschap niet alleen gelezen, maar ook begrepen wordt.

Wij helpen secretaresses om een succesvolle transformatie naar virtual assistant te maken zodat zij weer de regie krijgen over hun werk en hun leven.

Ik train professionals met een online leertraject, zodat ze zichzelf authentieker en beter kunnen presenteren.