



Tips voor het 'pitchen' in een DNA meeting

DNA is een HR-platform, van waaruit bedrijven en organisaties samenwerken vanuit de wens om duurzame inzetbaarheid van mensen én arbeidsmobiliteit in de regio te versterken.

Als 'pitcher' presenteer je jezelf bij een netwerkbijeenkomst van DNA Noord-Brabant.

Er zijn gemiddeld 15-25 bedrijven en instellingen aanwezig. Een bijeenkomst duurt in totaal 2,5 uur. Je bent van harte welkom bij de gehele bijeenkomst.

Je staat 5 minuten in de schijnwerpers. Je pitch dient dan ook **niet langer te zijn dan 2 minuten**, zodat er tijd over is voor reacties uit je publiek.

1. Bereid je voor

Het klinkt als een cliché, maar oefening baart kunst. Slechts weinig mensen zijn als geboren presentatoren of presentatrices in de wieg gelegd. De meesten van ons moeten hun presentatie echt wel minstens drie keer voordragen om hun verhaal helder en ongeunsteld over te kunnen brengen. Veel mensen letten niet alleen op de inhoud van de presentatie, maar ook op de presentatiewijze.

Stel jezelf ook de vraag: Welk doel dient het pitchen voor mij? Wanneer ben ik tevreden over mijn optreden, wat moet het me opleveren?

Dresscode: kleed je alsof je naar een sollicitatiegesprek gaat.

2. Zorg dat je cv op orde is

Wanneer je niet wilt dat alle feedback gericht is op je cv, zorg dan dat je een perfect cv aandraagt.

Schakel hulp in, van je HR manager of je loopbaanadviseur.

Zoek op internet, op <https://www.wetalent.nl/downloads/cv-templates/>. Hier vind je voorbeeld-cv's. Er zijn al veel goede boeken over cv's maken geschreven, te vinden via Bol.com of bibliotheek.

Je cv mail je uiterlijk een week voor de bijeenkomst naar Annemiek@denieuwearbeid.nu (een cc naar secretariaat@denieuwearbeid.nu), je krijgt er dan feedback op via de mail.

3. Bereid je voor op je publiek

Op www.denieuwearbeid.nu vind je de deelnemende organisaties aan de DNA bijeenkomsten. Oriënteer je op de bedrijven. Wie is voor jou mogelijk interessant, met wie wil je in de pauze spreken, wiens visitekaartje wil je hebben? Gebruik van LinkedIn is hierbij erg handig!



4. De inhoud

Een pitch bestaat idealiter uit jouw aanbod en jouw vraag aan je publiek.

Blijf niet hangen in een verhaal over je arbeidsverleden, dat staat in je cv. Neem je toehoorders mee naar je toekomst, naar je vraagstelling daarover.

Kun je ons vertellen voor welke functie, taak of organisatieprobleem we contact met jou op moeten nemen?

Schroom niet om op te vallen: een verhaal boeit meer als het persoonlijk is, authentiek overkomt, een 'twist' heeft, een grapje of oneliner bevat of iets anders waar je je presentatie aan "ophangt".

Voorbeeldpitch horen? Kijk ons filmpje op [Youtube](#).

5. Manage alles

Al heb je "maar" een paar minuten, die paar minuten zijn van jou. Jij bepaalt dan hoe het gaat. Dus manage je omgeving. Staat er een beamer aan en stoort je dat? Vraag of die uit mag.

Staat er een tafel in de weg, waardoor jij niet bij je publiek kunt komen, laat die even opzij schuiven. Trek de aandacht naar jou toe, eis het podium en manage die paar minuten zodat het echt jouw minuten worden. Spreek de contactpersoon van het bedrijf waarmee je in contact wilt komen aan tijdens de afsluitende bijeenkomst. Vraag om een visitekaartje, wissel mailadressen uit.

6. De opvolging

Er wordt vanzelfsprekend van je verwacht dat je gemaakte afspraken opvolgt. Wacht niet op de andere partij, neem zelf contact op. Pak kansen die geboden worden, hou contact en laat ook weten wat je met tips hebt gedaan.

Bedank mensen altijd voor de moeite die ze voor je nemen.

Succes!

Contactpersoon

Annemiek Wienk, DNA HR programmamanager Noord-Brabant

E-mail: annemiek@denieuwearbeid.nu

Telefoonnummer: 06-222 14 142