

Überzeugen in nur 60 Sekunden

Ob bei Netzwerktreffen, auf Messen oder im Aufzug: Wie Sie mit einer knackigen Kurzpräsentation das Interesse potenzieller Kunden/-innen wecken, verrät Expertin Nikola Vodicka im Interview.



Frau Vodicka, was genau ist denn ein Elevator Pitch?

Nikola Vodicka: Der Begriff kommt aus den USA und heißt übersetzt „Fahrstuhlpräsentation“. Ein Elevator Pitch ist die kurze, prägnante Zusammenfassung einer Idee.

Wieso gerade Fahrstuhlpräsentation?

Weil die Mitarbeiter/-innen ihren/ihre Chef/-in früher oft nur in einem Aufzug angetroffen haben und eben genau hier die Zeit und Möglichkeit hatten – solange sie mit ihrem/ihrer Chef/-in im Aufzug eingeschlossen waren – ihre Ideen vorzubringen. Sie konnten so auf sich aufmerksam machen und vielleicht auf diese Weise sogar einen besseren Job ergattern.

Und wo liegt da der Unterschied zu einem Kurzvortrag?

Nun, der Vorteil im Gegensatz zu einem Kurzvortrag war: Der/die Chef/-in konnte während der Aufzugsfahrt nicht davonlaufen.

In welchen Situationen kann man einen Elevator Pitch einsetzen?

Immer und überall. Das mag übertrieben klingen, ist es aber nicht. Denn jedes Mal wenn Sie als Ein-Personen-Unternehmen oder Direktberater/-in einen neuen Menschen treffen, werden Sie ziemlich bald gefragt, was Sie beruflich tun. Oder auch bei Netzwerkveranstaltungen und Seminaren – überall dort, wo Sie auf neue Kontakte stoßen, sich vorstellen und erzählen, was Sie beruflich machen.

Warum ist es hilfreich, dass man sich in nur 60 Sekunden vorstellen kann?

Wir haben alle keine Geduld und Zeit mehr, jemandem zuzuhören, der um den heißen Brei herumredet. Wenn Sie selbst nicht genau erklären können, was Sie tun, wie soll Ihr Gegenüber es verstehen? Machen Sie es Ihrem/Ihrer Zuhörer/-in also so leicht wie möglich. Unsere Aufmerksamkeitsspanne liegt nur bei wenigen Sekunden. Nutzen Sie diese Zeit!

Kann man den Elevator Pitch auch bei Vorstellungsgesprächen einsetzen?

Ja, natürlich und am Telefon! In Wahrheit kann jeder den Elevator Pitch für sich nutzen. Sobald Sie Ihre Wohnung verlassen und mit fremden Menschen in Kontakt kommen.

Wie ist ein Elevator Pitch aufgebaut?

So eigenartig es klingen mag: Je kürzer ein Vortrag ist, umso mehr Zeit sollten wir in den Aufbau des Elevator Pitch investieren. Ich liebe das Zitat „Lieber Freund, entschuldige meinen langen Brief, für einen kurzen hatte ich keine Zeit“, denn vielen Menschen fällt es schwer, sich kurz, klar und deutlich auszudrücken. Das hat aber nichts damit zu tun, dass sie sich nicht mit ihrem Thema auskennen, ganz im Gegenteil. Gerade Experten/Expertinnen verlieren sich oft in Details. Ihre Gesprächspartner/-innen sind dann beim Zuhören überfordert und verlieren das Interesse.

Beim Aufbau eines Elevator Pitch sollten Sie sich folgende Fragen stellen: Was will ich er-

reichen? Was biete ich konkret an? Wo liegt der Nutzen für meinen Zuhörer/-innen? Wichtig ist, dass der Pitch Interesse bei ihrem Gegenüber weckt. Der Elevator Pitch ist kein Verkaufsgespräch, er kann im Idealfall aber zu einem führen.

Wie kann man denn einen Elevator Pitch variieren?

Variieren kann man den Pitch vor allem in der Länge. Bereiten Sie verschieden lange Kurzvorträge vor. Und wenn Sie mehrere Produkte oder Dienstleistungen anbieten, können Sie auch hier variieren. Aber machen Sie nicht den Fehler, einer Person, die Sie gerade kennengelernt haben, alles aufzutischen, was Sie zu bieten haben. Glauben Sie mir: Das interessiert niemanden und kann Ihr Gegenüber sogar stutzig machen.

Was macht einen gelungenen Elevator Pitch dann aus?

Das Geheimnis ist: Sie müssen kundenorientiert denken und handeln! Schön, wenn mein/-e Gesprächspartner/-in Produktmanager/-in der Firma XY ist und sich seit zehn Jahren mit Künstlicher Intelligenz auseinandersetzt. Da gratuliere ich. Aber was habe ich davon?

Welchen abschließenden Tipp können Sie uns noch geben?

Wie gesagt, wichtig ist, dass Sie sich für den Aufbau Ihres Elevator Pitch viel Zeit nehmen. Der Kurzvortrag soll sich für Sie persönlich richtig gut anhören. Wenn nötig, holen Sie sich professionelle Hilfe. Denn wenn der Elevator Pitch Ihnen nicht gefällt, warum sollte er dann Ihren Zuhörern/-innen gefallen?



Nikola Vodicka ist zertifizierter Lerncoach sowie diplomierte Sprecherin. Sie arbeitete u.a. als persönliche Dialog-Trainerin von Otto Schenk und trainiert Unternehmer, Führungskräfte und Keynote Speaker in Stimme, Auftritt und Wirkung.

**Seminartipp: Direktvertrieb:
Elevator Pitch! wifwien.at/29391x**