

## Workshop Elevator Pitch - Werkblad

Doelgroep en onderwerp	Vul in
Bepaal je publiek <i>Bijvoorbeeld: klanten, leveranciers, investeerders, medewerkers, persoonlijke netwerk contacten, familie, vrienden, ...</i>	
Bepaal je onderwerp <i>Bijvoorbeeld: je bedrijf/organisatie, je dienst/project/product, jezelf, ...</i>	

Elementen in je boodschap	Vul in
Omschrijf jezelf in 5 woorden. <i>Probeer af te wijken van de traditionele functietitels, maar gebruik een opvallende introductie. Zorg dat de toehoorder denkt 'Dit is interessant. Net wat ik nodig heb'.</i> <i>Bijvoorbeeld 'Mijn teksten maken van bezoekers gebruikers' ipv 'ik ben copywriter'.</i>	
Zeg in 1 zin wat je doet. <i>Na je introductie verduidelijk je je aanbod. Maak het concreet en specifiek.</i>	
Voor wie doe je het? <i>Bijvoorbeeld: voor KMO's, voor federale overheidsdiensten, voor de diensten van de FOD, voor de gezondheidssector, ...</i>	
Wat is het voordeel voor je klanten? <i>Gebruik bijvoorbeeld: Hierdoor kunnen ze ...</i>	
Wat doet jouw dienst/organisatie/bedrijf? <i>Gebruik bijvoorbeeld: Wij leveren ... Wij zorgen voor ...</i>	
Waarom is jouw organisatie anders? <i>Gebruik bijvoorbeeld: In tegenstelling tot ... Anders dan...</i>	
Wat is jouw organisatie? <i>Gebruik bijvoorbeeld: We zijn een overheidsdienst ... We werken binnen de overheidssector ...</i>	

## Stappenplan

1. Ken jezelf en vertrek vanuit 5 sterktes/talenten/competenties.
2. Schrijf neer wat je doet. Schrijf het op verschillende manieren. Het kan ernstig en grappig zijn. Schrijf alles op. Hou je niet in. De bedoeling is om zoveel mogelijk ideeën op papier te krijgen.
3. Schrijf een verhaal neer dat vertelt wat je doet. Het mag lang zijn, inkorten gebeurt later. Maak een schilderij met woorden.
4. Lees alles hardop. Indien mogelijk, neem het op bijvoorbeeld met je gsm.
5. Laat alles rusten. De volgende dag bekijk je alles met een nieuwe blik.
6. Beluister je opname en lees je nota's door. Duid die woorden aan die sterk spreken en de aandacht trekken. Je zal nog verbindingswoorden nodig hebben, maar best zo weinig mogelijk.
7. Zet de beste stukken samen. Maak opnieuw verschillende versies. Vertel wat je doet en waarom men met jou zou moeten samenwerken. Gebruik elementen van je verhaal indien je deze kan inpassen.
8. Lees opnieuw alles hardop. Neem het opnieuw op.
9. Herschrijf het voor de laatste keer. Schrap zoveel mogelijk woorden. Herschik woorden en zinnen tot het goed klinkt en bekt. Maak een versie van maximum 250 woorden en eentje van 25 woorden.
10. Test je pitch bij vrienden, familie, collega's. Vraag feedback en schaf bij waar nodig.
11. Klaar! Je pitch is nu klaar. Zet het op je profiel op LinkedIn en andere sociale media en gebruik het op iedere gelegenheid. Oefening baart kunst!
12. Continue verbeteren! Jij verandert, je dienst/product/organisatie verandert, de context verandert. Het is dus noodzakelijk om regelmatig je pitch bij te stellen of zelfs helemaal van blanco te starten.