

Workshop: Erfolgreich Präsentieren und Akquirieren nach der Elevator-Pitch-Methode

Die Elevator-Pitch-Methode ist eines der effektivsten Verfahren, sich und die eigenen Angebote erfolgreich vorzustellen und so Aufträge oder Gelder zu akquirieren. Leider wird die Methode oft missverständlich verkürzt auf eine sehr kurze und möglichst originelle Selbstdarstellung. Der Aufbau einer (langfristig) positiven kommunikativen Beziehung mit dem Gegenüber, gerät dabei leicht aus dem Blick. Dabei ist genau dieser Aspekt der Entscheidende.

Wie man einen "Baukasten" für knackig kurze Pitchings entwickelt, die Herzen und Türen öffnen, erfahren Sie in diesem Workshop. Ganz gleich, ob es um die Präsentation von Angeboten und Produkten, um die Vorstellung individueller Anliegen oder um die Akquisition von Geldern wie beim Crowdfunding oder beim klassischen Investorenpitch geht, wer die Methode einmal verstanden hat, kann sie immer wieder erfolgreich anwenden.



Und so läuft es ab: In dem Halbtages-Workshop mit max. 8 Teilnehmer*innen wird die Methode des Elevator-Pitchings in einem geschützten Raum in vertraulicher Atmosphäre Schritt für Schritt praxisnah vermittelt. Die Gruppe bietet den Vorteil des Feedbacks und Anregungen jenseits des „eigenen Tellerrandes“. Am Ende des Workshops hat jede(r) Teilnehmer*in einen exemplarischen Pitch entwickelt. Voraussetzung dafür ist es, ein konkretes Präsentations- bzw. Akquisitionsanliegen mitzubringen.



Workshopleitung:

Ilona Orthwein, grad. Sozialwissenschaftlerin, Kauffrau und Betriebswirtin war zwölf Jahre im internationalen Bankgeschäft tätig, ehe sie sich 2003 als Unternehmens- und Organisationsberaterin mit den Schwerpunkten Finanzierung, Marketing und Betriebsorganisation selbstständig machte. Seit 2012 beschäftigt sie sich intensiv mit dem Thema Crowdfunding als Alternativfinanzierung, wozu sie u. a. ein Fachbuch geschrieben hat: Crowdfunding – Grundlagen und Strategien für Kapitalsuchende und Geldgeber“, Igel Verlag, Hamburg (ISBN 978-3-95485-102-7).