

DEIN PERSÖNLICHER PITCH

Allgemeine Tipps & Tricks zur Gestaltung deines erfolgreichen Pitches

- Keine generellen Aussagen treffen – Spezialisierung zählt!
- Nur runde Zahlen, Vergleiche/ Metaphern verwenden (z.B. gleich groß wie)
- Falls du Zahlen, Daten, Fakten einbauen möchtest, überlege, wie diese erlebbar erzählt werden können
- Verwende emotionale Bilder
- Bleibe authentisch
- Erzähle Geschichten, Anekdoten, persönliche Erfahrungen, Humorvolles
- Enthusiasmus: Sei anziehend, emotional und selbst begeistert von dem, was du präsentierst
- Zeige Glaubwürdigkeit und erzeuge Vertrauen: „Sie kennen uns nicht, wir arbeiten bereits mit XY zusammen“.

Referenzen, Best Practice Beispiele nennen: Menschen glauben Menschen!

„Das ist wissenschaftlich erwiesen/ Studien besagen, haben gezeigt / Umfrageergebnisse besagen/ Internationale Branchenumfragen haben ergeben“ etc.

„Sie kennen das bestimmt selbst ...“

- Problem Aufzeigen und gleich den Lösungsansatz präsentieren
- Bei Problemstellungen: Lösungsansatz immer an 3. Stelle positionieren (mehr als 3 Dinge kann man sich nicht merken). Die schlechte Nachricht lieber am Anfang einer Präsentation erwähnen.
- Verwende auditive und visuelle Hilfsmittel (bei unseren Eigenveranstaltungen hast du 2 Slides zur Verfügung, die du völlig frei gestalten kannst)
- Bilde einen Rahmen um die Präsentation, der rote Faden ist wichtig
- Baue Spannung und eine klare Dramaturgie auf
- Erzähle detailliert, aber verliere dich nicht im Detail
- Gerne die direkte Rede anwenden und in der Gegenwart erzählen
- Alles ist Theater. Das Publikum will unterhalten werden! Wecke Neugierde, biete einen Mehrwert
- Man muss sich bei solchen kurzen Präsentationen nicht (nochmals) vorstellen, also gleich rein ins Thema. Ebenfalls muss man die Zuhörer nicht begrüßen und auch

nicht danken (für die Aufmerksamkeit, fürs Kommen, fürs Zuhören, für die Zeit o.ä.)

- Auch unbedingt vermeiden: „Ich bin nervös“, „Ich hatte nicht so viel Zeit zur Vorbereitung“ o.ä.
- SEI KREATIV!!! Der Kreativität sind (fast) keine Grenzen gesetzt!

Inhaltsfindung

- Faustregel: Eine Minute präsentieren entspricht ca. 130 Wörtern
- Solche Kurz-Präsentationen verstehen sich als Teaser (Appetit-Anreger, Kostprobe), „mehr“ gibt es dann im persönlichen Gespräch
- Wenn man von Storytelling spricht, ist damit nicht gemeint, dass es ein Märchen sein soll. Also kein „Es war einmal“
- Wichtig ist, sich zu überlegen: Was will ich, dass die Zuhörer erkennen? Was möchte ich ihnen begreifbar machen? Welche Tatsache sollen sie anhand dieser Erzählung verstehen? Was sollen die Zuseher danach wissen/ denken?
- Die meisten Hotels/Locations haben fast die gleichen Ausstattungen. Man sollte nicht alle Ausstattungsmerkmale aufzählen, sondern wenige herausgreifen und diese anhand einer Begebenheit erzählen. Was einmal passiert ist (oder passiert sein hätte können) oder was diese Eigenschaft oder diese Besonderheit herausstreicht.
- Eine Geschichte löst einen Erlebnis- oder einen Erfahrungs- und Erkenntnisprozess aus. Ein Zuhörer „erlebt“ etwas mit anhand einer konkreten Situation, die man erzählt und gewinnt dadurch eine „Erkenntnis“.
- Eine Geschichte ist immer konkret, d.h. sie hat handelnde Personen/einen Helden/eine Heldin (manchmal mit Namen), sie hat einen Ort, manchmal eine Zeitangabe. Und es passiert immer etwas in einer Geschichte. Jemand tut etwas.
- Geschichten entstehen oft aus etwas „ganz Normalem“. Eine Leistung, die für einen selbstverständlich scheint, kann man als Besonderheit erzählen.
- **TIPP:** Man muss bei der Erstellung des Pitches nicht ganz vorne beginnen, sondern kann irgendwo starten. Wenn euch gerade kein Beginn einfällt, fangt irgendwo an, sonst blockiert ihr euch nur. Ergänzt den Beginn einfach später. Man kann z.B. auch mit Post-Its arbeiten und die einzelnen
- Gedanken darauf notieren und so in eine Anordnung bringen. Das ist oft leichter als wenn man sich an einen Computer sitzt oder wenn man auf einem Blatt versucht, von vorn bis hinten alles zu erfassen.
- Geschichten können Anekdoten, persönliche Erfahrungen, Humorvolles, Überraschendes sein

- Menschen wollen meistens keine reinen „Eigenschaften“ hören, sondern einen „Nutzen“ ziehen. Sie wollen ein „Gefühl“ vermittelt bekommen („Ich habe mich toll betret / wohl / sicher gefühlt“).
- Neugierde wecken
- Überraschen oder sogar provozieren
- Aufforderungen erwecken Aufmerksamkeit („Stellen Sie sich vor“, „Kennen Sie“...)
- Ein möglicher Beginn könnte auch sein, dass man die Ausgangssituation beschreibt. Das kann z.B. ein Wunsch, eine Anforderungen, ein Ziel oder auch eine Herausforderung oder ein Problem sein. Dann handelt die weitere Erzählung davon, wie man dieses „Problem“ gelöst hat.
- Man kann auch ein „Objekt“ mitnehmen (Demonstration) und eine Geschichte rund um dieses Objekt erzählen oder einfach nur dieses Objekt in den Beginn mit einbeziehen.