

Kurz und gut: Ein Elevator Pitch kann Türen öffnen

In einer Minute zum neuen Kunden

- Mit einem packenden Elevator Pitch das Unternehmen ins rechte Licht rücken
- Drei Wege zur prägnanten Selbstdarstellung
- Tipps und Tricks von der Expertin

Berlin, 07.10.2015 – „Was machen Sie eigentlich beruflich?“ Wer bei der Antwort auf diese Frage ins Stottern gerät und sich hinterher darüber ärgert, bekommt jetzt professionellen Beistand. Die versierte Berliner PR-Fachfrau [Heike Lischewski](#) unterstützt Unternehmer und Geschäftsleute bei ihrem individuellen Elevator Pitch.

Die Idee kam ihr während eines Netzwerktreffens, bei dem sich fünf Experten mehr schlecht als recht vorstellten. „Da hat sich beispielsweise jemand mit den Worten präsentiert: ‚Als Strafverteidiger vertrete ich Mandanten, die gegen das Betäubungsmittelgesetz verstoßen haben. Aber das ist für Sie als Unternehmer sicherlich nicht interessant‘“, berichtet sie. Damit habe er zwei wichtige Grundregeln dieser speziellen Kommunikation nicht beachtet und sein Gegenüber als Gesprächspartner verloren.

Peinliche Erfahrungen vermeiden

Oft stehen lediglich 60 Sekunden zur Verfügung, um die eigene Tätigkeit einprägsam zu beschreiben und andere neugierig darauf zu machen. „Und das gelingt den wenigsten auf Anhieb“, hat Lischewski beobachtet. Zu lang, zu leise oder stockend vorgetragen, kann der Elevator Pitch schnell zu einer peinlichen Erfahrung werden. Deshalb lohnt die Investition in professionelle Unterstützung auf jeden Fall. Denn nicht nur Konferenzpause oder Businessfrühstück, auch Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern oder Investoren sowie Small Talk und PR-Auftritt eignen sich hervorragend, um bei potenziellen Kunden mit einem Elevator Pitch das Interesse für ein weitergehendes Gespräch zu wecken.

Auf Profis setzen

Nicht jedem ist es gegeben, komplexe Inhalte schnell auf den Punkt zu bringen. Aber dafür gibt es ja Experten. „Anhand eines individuellen Fragenkatalogs entwickle ich den persönlichen Elevator Pitch mit allen notwendigen Informationen“, unterstreicht Lischewski. Wer lieber selbst aktiv werden möchte, kann an einem ihrer Vorträge teilnehmen, in dem die PR-Fachfrau alles Wissenswerte sowie Tipps und Tricks für eine packende

Selbstdarstellung vermittelt. Und wer seinen Elevator Pitch unter tatkräftiger Anleitung erarbeiten möchte, ist zur Teilnahme an einem Einzelcoaching eingeladen.

So gelingt der Elevator Pitch

Drei Hinweise der Expertin sollten auf jeden Fall beachtet werden, damit der Elevator Pitch zum Erfolg wird:

1. Holen Sie nicht zu weit aus! Auch, wenn Sie Ihre Produkt- oder Dienstleistungspalette gerade neu sortiert haben: Sprechen Sie nicht darüber, was Sie bisher gemacht haben, sondern über Ihr aktuelles Angebot bzw. was es Ihren Zuhörern nützt.
2. Seien Sie nicht unflexibel! Wenn Sie beispielsweise vor einer reinen Damenrunde reden, preisen Sie nicht Ihre neue Kollektion bügelfreier Herrenoberhemden an. Überlegen Sie sich vor dem Meeting, wen Sie dort treffen könnten, um Ihren Elevator Pitch auf diese Zielgruppe zuzuspitzen.
3. Halten Sie sich an die zeitliche Vorgabe, die in der Regel eine Minute nicht überschreiten sollte! Das gebietet schon die Höflichkeit. Zudem gibt es Meetings, wo sehr rigide auf die Redezeit geachtet wird.

Über Heike Lischewski

Als Journalistin, PR-Fachfrau und Autorin besitzt Heike Lischewski umfangreiche Erfahrungen sowohl in der Medienwelt als auch in der Unternehmenskommunikation. Mit Sachverstand, Engagement und Fingerspitzengefühl verschafft sie ihren Auftraggebern Gehör bei deren Zielgruppen.

Kontakt

Heike Lischewski

Komplexe Inhalte auf den Punkt gebracht

Tel. 030/61 20 14 25

mobil 0176/49 25 61 81

<mailto:info@heike-lischewski.de>

<http://www.heike-lischewski.de>