

HEHN
Nadine

REVOL
YOU
TION

Modul 8.1 - Pitching

Überzeugen in den ersten 30 Sekunden

Inhalt

1. Pitching.....	3
2. Wirkung deines Pitching.....	4
3. Aufbau eines effektiven Pitch.....	5
4. Übung zum Pitching.....	9

1. Pitching

Pitching – noch nie davon gehört – was soll das eigentlich?

Die ersten 30 Sekunden werden doch komplett überbewertet.

Was soll so ein Pitch überhaupt bringen?

Wenn du vor dieser oder ähnlicher Fragen stehst, kommt dieses Modul genau richtig! Denn Pitching ist eines der effektivsten Methoden, um deine Zuhörer bereits in den ersten 30 Sekunden deiner Präsentation, deiner Verhandlung oder im Bewerbungsgespräch für dich zu gewinnen. Hierfür soll dir das Modul Hilfestellung geben:

- Wirkung deines Pitching
- Aufbau eines effektiven Pitches
- Anwendungsbereiche
- Anweisung zur Übung von Pitching

Zunächst sollten wir uns aber nochmal genauer anschauen, was ein Pitch überhaupt ist.

Der Begriff Pitch kommt aus dem englischen und ist eine Art Kurzpräsentation. Als Definition ist folgendes zu finden: „[...] Simply defined, it's a line of talk that is designed to persuade someone, such as a presentation to sell a product or service. But it can also be about selling yourself, to gain new clients or to promote your business.“¹

Häufig kennt man diese Form der Kommunikation aus Unternehmensgründungen bei denen es um den Erwerb von Investoren und Geldern geht. Auch bei dieser Anwendung des Pitches geht es darum in nur wenig zur Verfügung stehenden Zeit maximal viele Informationen und Mehrwerte über die eigene Geschäftsidee preiszugeben. Letztlich sollen über den Pitch Investoren gefunden und überzeugt werden. Wenn dich das Thema des Pitching bei Unternehmensgründungen interessiert kann ich dir die Sendung „Die Höhle der Löwen“ empfehlen oder aber unterschiedliche Youtube Videos. Schau dir doch

1

https://www.google.de/search?sxsrf=ACYBGNS8Wv1Lv_W87JWgNHmPISP4NWBWlw:1573320989132&q=pitch+marketing&sa=X&ved=2ahUKewj-3bK11d3IAhXPqlkKHdxID6wQ1QloBXoECAsQBg&biw=1280&bih=609&dpr=1.5

einfach mal an, wie andere das machen. Und teilweise können diese Gründer bereits mit den ersten zwei Sätzen ihrer Präsentation ihre Botschaft perfekt verpacken und rüberbringen.

2. Wirkung deines Pitching

Gerne möchte ich kurz darauf eingehen, welche einzigartige Wirkung dein Pitching haben kann. Entweder du hast es bereits am eigenen Leibe erlebt oder aber über das ein oder andere Präsentationsseminar gehört: Die Aufmerksamkeit deiner Zuhörer geht über den Verlauf deiner Präsentation nach unten. Des Weiteren hat sich die Meeting-Kultur durchgesetzt, dass oft nebenher am Laptop oder Smartphone getippt wird, sodass die volle Aufmerksamkeit gar nicht vorhanden ist. Genau aus diesem Grund sind gerade die ersten paar Minuten der Präsentation extrem wichtig, um der Zielgruppe zu vermitteln, was du erreichen möchtest und um letztlich auch Spannung für deinen Vortrag zu erzeugen. In dieser Sequenz deiner Präsentation generierst du das Interesse der Zuhörer für das was noch kommt. Es ist deine einzigartige Möglichkeit die später benötigte Aufmerksamkeit zu generieren und deinem Gegenüber das Gefühl zu geben, dass er oder sie etwas verpassen könnte im Falle des unaufmerksam seins.

Aus all diesen Gründen ist mein Appell an dich: Nutze diese erste Chance in Zukunft noch viel stärker aus. Lerne dich in den ersten Minuten deiner Präsentation zu verkaufen und erreiche deine Zuhörer. Aus meiner Sicht mitten ins Herz!

Und los geht`s: Lerne wie einfach das Pitching sein kann!

3. Aufbau eines effektiven Pitch

Ein Pitch sollte vor allem durch seine Kürze und Präzision bestechen. Aus nur wenigen Sätzen bestehend bleiben dir 30 bis 60 Sekunden, um die wichtigsten Aussagen zu platzieren. Gerade die Länge bzw. Kürze ist das Ausschlaggebende für den Erfolg. Denn wie wir oben bereits gelernt haben sinkt die Aufmerksamkeit sehr schnell. Und bei circa 60 Sekunden steigt jeder Zuhörer aus! Für den Aufbau des Pitch kannst du dir folgenden Aufbau merken:

1. Spannungsmacher
2. Inhalt
3. Call to Action

Dieser Aufbau ist immer gleich und sollte innerhalb der kurzen Ausführungsdauer Platz finden. Bevor wir uns ein konkretes Beispiel dazu anschauen, gehen wir etwas näher die einzelnen Teile ein.

Der Spannungsmacher

Der Einstieg in deine Präsentation ist einer der wichtigsten Momente deines Vortrags. Aus diesem Grund solltest du diesen nutzen, um Spannung zu erzeugen. Dies kannst du in Form einer Frage, eines Zitates oder auch einer provokativen Behauptung umsetzen. Sofern die Zuhörer dich noch nicht kennen, solltest du auf jeden Fall deinen Namen und deine Position miteinbauen. Damit gibt es sehr viel kreativen Freiraum für deinen Einstiegssatz. Ein NO-GO, man sieht es auch leider noch zu häufig, ist der folgende Satz: „Mein Name ist XY und ich halte heute einen Vortrag über ZZ.“ Dieser Einstieg ist langweilig und macht die Zuhörer in keinster Weise neugierig. Hier ein paar Vorschläge, wie man es besser machen kann:

- „Sie denken Umweltschutz und Tourismus lassen sich nicht miteinander vereinen? (Rhetorische Frage und Provokation)
- Mein Name ist XY und in meiner Position als Bereichsleiterin möchte ich Ihnen heute unseren gemeinsamen Weg aufzeichnen, wie wir das Business ZZ so richtig groß machen können. (Vorstellung und Ausblick)

An dieser Stelle ist wirklich Kreativität und Mut gefragt. Gerade beim Vortragen des Pitches ist es extrem wichtig, Überzeugungskraft und Selbstbewusstsein auszustrahlen. Der Pitch muss auf den Punkt

getroffen werden und Unsicherheit oder eine zitterige Stimme haben hier keinen Platz. Die Umsetzung üben wir, sofern du dabei bist, im Live Coaching ausgiebig und feilen an deiner Ausdrucksstärke.

Der Inhalt

Im zweiten Teil deines Pitches geht es um die Übermittlung von Inhalten, d.h. was wirst du vorstellen und warum wirst du das tun. Gerade das Warum ist an dieser Stelle nicht zu unterschätzen, da damit der Zusammenhang zu anderen Bereichen und übergeordneten Themen hergestellt werden kann. Auch dieser Aspekt generiert Aufmerksamkeit.

Dieser mittlere Teil eignet sich besonders gut, um mit Zahlen, Daten und Fakten zu spielen und dadurch deine Zuhörer von dir und deiner Kompetenz zu überzeugen. Z.B. könntest du die Höhe deiner bisherigen Umsatzverantwortung anbringen oder aber einen Ausblick für das Marktpotential geben. Es gibt hier unzählige Möglichkeiten abhängig von deinem Thema, deiner Position und deinem Zuhörer.

Call to Action

Betrachtet man eine Spannungskurve über den Verlauf deines Pitches, dann sollte die Kurve am Anfang und am Ende ganz oben sein. In der Mitte geht es eher um Informationen, wodurch die Emotionen der Zuhörer nicht so stark beansprucht werden.

Nutze nun die letzte Chance innerhalb deines Pitches um wichtige Aussagen zu platzieren, Botschaften auszusprechen und vor allem die Lust auf deinen Vortrag noch weiter zu steigern. Achte hier besonders in der Vorbereitung auf deine Zuhörer, deren Position im Unternehmen (Verantwortungsbereich) und überlege dir genau, welche Erwartungen du an die Zuhörer hast. Ein Beispiel könnte sein, dass du ein zusätzliches Marketingbudget von 100.000 € benötigst. Rede hier nicht lange um den heißen Brei herum, sondern platziere diese Summe genau an dieser Stelle deines Pitches. Dies könnte dann z.B. folgendermaßen formuliert werden:

„Um genau dieses Marktpotential zu heben benötigen wir ein zusätzliches Marketingbudget von 100.000 €. Im Folgenden werde ich Ihnen den effizienten Einsatz dieser Ressourcen aufzeigen.“

Oder ein anderes Beispiel aus dem Bereich des Bewerbungsgespräches für eine neue Stelle:

„In der Position Ihres Marketingmanagers könnte ich meine Berufserfahrung optimal einsetzen und den Bereich gemeinsam mit dem Team marktgerecht aufstellen.“

Diese oder viele andere Formulierungen kannst für deinen Call for Action verwenden. Sei auch an dieser Stelle kreativ und fordere dich heraus, mutig zu sein.

Was ist generell noch wichtig bei der Gestaltung:

- Nutze Zahlen, Daten und Fakten sofern vorhanden.
- Nutze die Erkenntnisse aus deiner Positionierung und den Bedürfnissen deines Gegenübers und bringe diese Details in deinen Pitch ein.
- Sei mutig, aber auch authentisch. Der Pitch muss zu dir als Person passen.
- Halte unbedingt die 30 Sekunden Regel ein, maximal sollte dein Pitch 60 Sekunden gehen.
- Emotionen wecken und Spannung erzeugen!
- Bringe Erfolge und deine Mehrwerte mit ein, am besten mit beweisenden Zahlen
- Brenne für das, was du vorstellen möchtest
- Bereite den Pitch vor und lerne ihn auswendig
- Überlege dir, welche Fragen gleich am Anfang kommen könnten und integriere sie in deinen Pitch.
- Make einfache Sätze und vor allem nutze deine Sprache (nicht aufgesetzt wirken, und übrigens: Dialekt macht bis zu einem gewissen Grad sympathisch!)
- Nutze diese Methode nicht nur bei Präsentationen, sondern überlege dir für verschiedene Situationen unterschiedliche Pitches, je nach Zielgruppe.
- Argumentiere immer aus der Sicht des Gegenübers
- ÜBEN. ÜBEN. ÜBEN.

Um dir den gesamten Ablauf des Pitches im Ganzen darzustellen findest du unten ein Beispiel von mir. Diesen habe ich bei einer Präsentation verwendet, die insgesamt sehr positiv und zielführend durchlaufen ist.

Beispiel Pitch

Situation: Neuen Geschäftsbereich beim Vorstand vorstellen.

Mein Ziel: Freigabe für weitere Gelder und Interesse wecken. Mich als Manager dieses Bereiches platzieren.

"Ich freue mich heute hier zu sein und in meiner Funktion als xxx Manager vorzustellen, wie ich den Bereich xxx Firma xxx groß machen möchte!

Für mich ist der Bereich xxx der Schlüssel, unser xxx System massentauglich zu machen und in neuen stark wachsenden Märkten einzusetzen. In den letzten beiden Jahren habe ich für den Produktbereich xxx bereits ein Umsatzpotential von mehr als x mio. € geschaffen. Mit einem System aus anderen Materialien können wir dies um ein Vielfaches vergrößern!

Als Managerin des Bereichs führe ich die Strategie, die Definition und die Umsetzung im Bereich. Ich möchte den Bereich xxx mit einem leistungsfähigen Team zum Erfolg führen und Ihnen im folgenden die dafür benötigten Mittel aufzeigen!"

Das ist ein Beispiel für einen Pitch, den ich sehr erfolgreich platziert habe und die weiterführende Präsentation sehr gut angekommen ist. Aber noch viel wichtiger: Ich habe mich sicher gefühlt und war danach mit meiner Leistung zufrieden! Und genau das ist der Vorteil vom Pitch: Er gibt dir Sicherheit und nimmt deine erste Aufregung in einer Präsentation.

Ich denke dieses Beispiel zeigt sehr gut, welche Wirkung ein Pitch haben kann! Nun bist du an der Reihe. Versuche es selbst und mache deine Erfahrungen! Ich bin gespannt, was du mir zurückmeldest.

4. Übung zum Pitching

Nun bist du an der Reihe. Denn beim Pitching geht es definitiv um die Übung und darum sich daran zu gewöhnen, die ersten paar Minuten seiner Präsentation so selbstbewusst wie nur möglich zu gestalten. Möglicherweise bist du bisher immer eher schüchtern in deine Präsentation eingetreten. Damit ist jetzt Schluss. Über das Pitching setzen wir einen ersten wichtigen Pflog für uns und unsere Kompetenz.

Hier deine ultimativ wichtige Aufgabe zum Thema Pitching:

1. Nehme dir eine bevorstehende Präsentationssituation vor und gestalte hierzu deinen Pitch. Alternativ kannst du auch eine vergangene Präsentation verwenden und durch deinen Pitch aufpimpen.
2. Schreibe deinen Pitch wortwörtlich auf.
3. Lese deinen Pitch laut vor und bewerte ihn. Feile an ihm und trage ihn dir immer wieder selbst vor.
4. Wenn du den für dich besten Pitch finalisiert hast, lerne ihn auswendig. Versuche ihn nicht zu künstlich vorzutragen und bringe deine normale Redensart (auch Dialekt) gerne mit ein.
5. Falls du im Live Coaching bist: Bereite deinen Pitch dafür vor. Wir werden ihn gemeinsam bewerten.

Deine Pitch Ausarbeitung

Variante 1:

Variante 2:

Platz für weitere Notizen

