

Je pitch

Doel van de opdracht

Jezelf op een heldere en krachtige wijze presenteren.

Je pitch wordt gebruikt om in een kort tijdsbestek jezelf te presenteren. Het is een korte presentatie waarin je de kern van je boodschap vertelt, bijvoorbeeld wie je bent, wat je wil en waar je goed in bent.

De opdracht

Fase 1

Bepaal je doel voor de pitch

De pitch (ook vaak elevator pitch genoemd omdat in de tijd dat je in de lift bent met je gesprekspartner jij jouw verhaal moet presenteren) gebruik je om jezelf te positioneren in de vorm van een product, dus als een marketinginstrument: het moet kort en krachtig antwoord geven op onder meer de volgende vragen: wat heb ik er aan, wat doet het, wat kan ik er mee, hoe en wanneer werkt het, wat levert het aan meerwaarde?

Je moet dus in korte tijd duidelijk maken wat jouw toegevoegde waarde is voor de organisatie of persoon waar jij jezelf onder de aandacht wil brengen. Een pitch kun je dus op meerdere momenten en in meerdere situaties inzetten. En afhankelijk van die situatie of het moment en de rol van je gesprekspartner kun je jouw pitch aanpassen. Een pitch kan zowel op gesproken wijze als geschreven worden gepresenteerd.

Neem voor deze opdracht een concrete situatie voor ogen waarvoor je deze pitch gaat maken. Bijvoorbeeld kan dat zijn het maken van je profielschets op LinkedIn of een netwerkgesprek dat je gaat voeren.

Fase 2

Verzamel je informatie

Nadat je je doel hebt vastgesteld ga je informatie verzamelen om je pitch te creëren. Dat kan door antwoorden te geven op de vragen: Wat wil ik? Wie ben ik? Wat kan ik?

Je pitch zal pas succesvol kunnen zijn als je over voldoende mate van zelfkennis beschikt.

Wat wil ik?

Toekomstgerichtheid, visie, missie of roeping, doelstelling. Je kunt wat voor jou essentieel is benoemen. Voor de één kan dat heel concreet een visie zijn over zijn/haar volgende loopbaantrap en hoe de aangeboden functie past in zijn of haar loopbaanontwikkeling. Voor de ander is het benoemen van een maatschappelijke visie of het benoemen van de roeping essentieel.

Enkele voorbeelden:

- Anderen helpen succesvol te zijn door middel van advies, coaching en training binnen een mensgerichte en informele organisatie.
- Mensgericht het verschil maken in de transportwereld door ervaring als chauffeur en als onderwijzer te combineren in de rol van vakgericht opleider.
- Mijn overtuiging is dat in het Nederland van 2030 twee derde van alle verkeer ondergronds plaatsvindt.

Wie ben ik? Wat kan ik?

Je kunt een korte samenvatting opnemen die een beschrijving is van jezelf, waarin je de link legt tussen jouw kwaliteiten en je doelstelling. Het kan een samenvatting zijn van je persoonlijkheid, een levensmotto, je passie, het benoemen van je toegevoegde waarde, een talentanalyse, je hobby's, je bijzonderheden of eigenaardigheden, je successen, je sport of sociale activiteiten.



Enkele voorbeelden:

- Empathisch manager met oog voor talent en ruime ervaring binnen de overheid, bewezen in staat om bijdrage te leveren aan verzelfstandiging van diensten.
- Elfstedentochtrijder en verandermanager met lange adem draagt op vaderlijke wijze bij aan teameffectiviteit binnen woningcorporaties.
- Mijn motto: kwaliteit door betrokkenheid.
- Toegevoegde waarde: kan kwaliteitssysteem implementeren. Voert bezuinigingen door. Houd budget en doelstelling in het oog. Mensenmens.
- Inzetbaar om: groei van winst en medewerkers te bewerkstelligen, contacten tussen mensen te verbeteren, bruggen te bouwen tussen harmonie en daadkracht.
- Kernkwaliteiten: daadkrachtig, resultaatgericht, zelfstarter.
- Ik kom bij uitstek tot mijn recht in een stabiele omgeving, duidelijke regels en procedures, met oog voor kwaliteit en detail.
- In de avonduren besteed ik veel tijd aan het uitwerken van projecten en ideeën voor de kindertelefoon waar ik als vrijwilliger aan verbonden ben.
- De afgelopen jaren heb ik met veel liefde mijn zieke moeder verzorgd.
- Mijn jaarlijkse marathon staat symbool voor mijn doelgerichtheid en fysieke en mentale doorzettingsvermogen.
- De afgelopen twee jaar heb ik al mijn vrije tijd besteed aan het renoveren van mijn huis.

Verzamel in deze fase je informatie en maak daar een samenhangend verhaal van. Begin je presentatie met een sterke binnenkomer om de aandacht te trekken. Vertel vervolgens wie je bent, waar je voor staat en waar jij goed in bent. Spreek of schrijf met enthousiasme en overtuiging.

Fase 3

Maak je pitch

Je moet je verhaal in maximaal twee minuten kunnen vertellen. Voor een geschreven versie zal je pitch ongeveer 150 woorden kunnen bevatten. Een korte presentatie is niet makkelijk en vergt voorbereiding en oefening.

Hou je doel voor ogen! (zie fase 1)

Schrijf verschillende versies, slaap er een nachtje over, en oefen.

Gebruik actieve zinnen, in de ik-vorm en maak er een begrijpelijk verhaal van (liefst geen vakjargon).

