

## **Elevator Pitch Kolumne**

### **Damit der Elevator Pitch sitzt wie ein Maßanzug.**

Was haben ein glaubwürdiger und überzeugender Elevator Pitch und ein Maßanzug gemeinsam?

Hin und wieder bin ich auf strukturierten Netzwerkveranstaltungen oder in bestimmten Branchen unterwegs, in denen sich die Teilnehmer durchaus ihre Gedanken über einen Elevator Pitch gemacht haben. Leider sind oftmals diese vorbereiteten Sätze an manchen Stellen nicht individuell genug. Daran leidet vor allem die Überzeugungskraft. Eine gute Kurzpräsentation des eigenen Business muss sitzen wie ein maßgeschneiderter Anzug. Um authentisch zu wirken, müssen sie ein Teil von Ihnen sein.

Katja Maier von der NachMaß AG ([www.nachmassag.de](http://www.nachmassag.de)) bringt es auf den Punkt: „Maßkonfektion und Souveränität gehören zusammen. Ein Großteil der menschlichen Kommunikation verläuft nonverbal. Schon das Gefühl, einen perfekten Anzug zu tragen, verleiht zusätzliche Souveränität.“

Genau das gleiche gute Gefühl der Sicherheit und positiven Ausstrahlung verschafft uns auch der passende Elevator Pitch. Je genauer er auf einen bestimmten Menschen zugeschnitten ist, umso mehr Glaubwürdigkeit strahlen Sie aus. Das bedeutet auch, in der Wortwahl so lange zu feilen, bis die Formulierungen ein Teil von ihnen geworden sind. Hier geht nicht unbedingt um Perfektion, sondern um Vertrauensaufbau. Da kann man sich auch einmal versprechen. Wichtig ist, dass der Gesprächspartner Ihre innere Klarheit spürt.

Ein Tipp für Außendienstorganisationen:

In der Arbeit mit Außendienstorganisationen habe ich folgende Erfahrung gemacht: Ein Vertriebsteam kann die gleichen Bilder und Emotionen, also das gleiche Grundgerüst haben. Für die einzelne Wortwahl und die Gestaltung der Sätze muss auf den individuellen Menschen Rücksicht genommen werden. Nicht alle Worte und Begriffe wirken in der Kommunikation von unterschiedlichen Menschen gleich.

Übrigens: Elevator Pitch Workshops in München. Infos:

<http://www.intutrainig.de/seminar-workshop-termin/training-elevator-pitch-verkaufstraining-kundengewinnung-elevatorpitch.html>