

JOUW 'MAGIC' P.I.T.C.H!

27 tips en mindsets hoe jij succesvoller kunt pitchen
met meer resultaat!



door pitchcoach, presentatietrainer, marketingman & woordvoerder McDonald's,
zelfstandig ondernemer & spreker Patrick van Gils

P.I.T.C.H.!?

27 tips hoe jij succesvoller kunt pitchen met meer impact en resultaat!



Herken jij dit?

Veel ondernemers en professionals in het bedrijfsleven vinden het knap lastig om zichzelf Kort, Krachtig & Kernachtig neer te zetten en te vertellen waar zij voor staan. “Wat doe jij eigenlijk?” Een vraag die je vast wel eens is gesteld. Op een feestje of netwerkbijeenkomst. En wat vertel jij dan? Hoe langdradig, onduidelijk en saai is jouw verhaal? Is er een touw aan vast te knopen?

Herken jij de situatie dat iemand anders aan jou iets vertelt maar dat het gewoon niet bij je binnenkomt? De informatie wordt je zo onduidelijk en onaantrekkelijk verteld dat het niet bij je landt. Je begrijpt het niet goed. Je kunt het niet onthouden. En al helemaal niet doorvertellen aan een ander. Dit soort mensen laten daardoor heel veel klanten lopen en missen heel veel kansen.

Misschien heeft een ander dit ook bij jou wel eens ervaren... Dat laat jij je na vandaag toch niet meer gebeuren? Met dit e-book zet je de eerste stappen naar de juiste pitch-mindset en een overtuigender verhaal met meer impact en resultaat.

Wat is jouw verhaal?

Wist je dat praten, spreken, vertellen de meest overtuigende en impactvolle communicatievormen zijn? Toch zijn we op dit gebied bijna allemaal ‘autodidact’. En omdat je niet weet hoe het ook anders, beter en overtuigender kan, blijft het resultaat keer op keer hetzelfde.

Hoe vertel jij het nu zo dat je jezelf, je bedrijf en je product goed verkoopt? Hoe fijn is het als je vanuit meer zelfvertrouwen, met meer impact, de ander daadwerkelijk sneller kan overtuigen en meer kan verkopen? Met een duidelijke en aantrekkelijke pitch die jij in verschillende lengtes, altijd en overal, paraat hebt en waarmee je ook in staat bent om het authentiek, op jouw eigen wijze, te kunnen vertellen. Zodat ieder, ja ieder, contact of gesprek jou òf een klant òf de brug naar een nieuwe klant oplevert! Dat noem ik een ‘magic pitch’: praten met resultaten. Wat zou dat voor jou kunnen betekenen? Profiteer volop van alle pitchtips!

P.I.T.C.H.!?

Hoe werkt dit e-book?

Bij ieder van de 5 letters uit het woord P.I.T.C.H. krijg je een aantal verschildmakende tips.

Pas ze toe; op een manier die past bij jou. Het gaat niet om het nastreven van perfectie maar vooral dat je er mee aan de slag gaat. Het laatste deel van dit e-book bevat enkele challenges die jou helpen om het geleerde ook echt in de praktijk te brengen. Ontdek hoe jij met jouw nieuwe pitch meer kan gaan bereiken!

Patrick van Gils heeft zijn pitch- & presentatietraining 'Vergroot je naamsbekendheid' gegeven aan ruim 100 ondernemers en overige professionals in het bijzijn van Koningin Máxima



P.



□ **Pak je podium!** Wees pro-actief. Als jij kiest om het initiatief te nemen en om, ook met meer mensen die je nog niet of nauwelijks kent, contact te maken, gaan er verrassende resultaten ontstaan.

Overall liggen kansen om contact te maken. De nieuwe klanten 'zwermen overal om je heen'. Je ontdekt het pas als jij contact maakt met een heldere boodschap. Begin maar eens jouw verhaal en jouw pitch te vertellen aan mensen die je al eens eerder hebt gezien maar nog niet zo heel goed kent. Bijvoorbeeld op verjaardagen, bij de sportclub, netwerkbijeenkomst, social media etc. Er is eigenlijk geen reden om het niet te doen... Want draai het eens om. Hoe vind jij het als iemand pro-actief contact met jou maakt? Leuk toch?

□ **Positief.** Denk positief. Richt je op het contact, de verbinding en een mooie ontmoeting. Richt je niet op het resultaat van het gesprek: of er 'wel/geen' klant of opdracht uitrolt.
Hoe vind jij het als iemand jou positief benadert?

□ **Persoonlijk.** Maak het persoonlijk. Informeer naar iemands naam. En gebruik deze vervolgens ook een of enkele keren in het gesprek. Informeer naar wat iemand doet en drijft. Dan wordt het contact heel snel persoonlijk. De meeste mensen vinden dit heel prettig. Dit is een belangrijke basis voordat jij jouw informatie vertelt en deelt!

□ **Pijn en problemen.** Informeer waar de ander last van heeft, tegenaan loopt, moeilijk vindt. De sleutel tot verkoop is namelijk het kennen en begrijpen van de problemen van de potentiële klant en daar een product of dienst als oplossing voor te bieden.

□ **Passie.** Dat waar jij echt warm voor loopt mag de ander ook voelen en ervaren in jouw pitch. Dat is waar jouw ogen 'magisch twinkelen' en jouw energie merkbaar stroomt. Verstop dat niet maar laat dat vooral stromen! Daar zit een groot geheim van je pitch: met passie!

□ **Podiumvrees.** Bijna ieder mens heeft wel een beetje last van podiumvrees. Toch is een beetje gezonde spanning alleen maar goed voor een nog betere pitch of presentatie. Het gevoel ontstaat omdat je bang bent voor de mening en reactie van de ander. Waarom zou je jouw kwaliteiten en talenten de wereld om je heen onthouden? Je kunt er anderen toch mee helpen!? Durf op deze manier naar je podiumvrees te kijken en je zult merken dat het minder wordt.





- **Interesse.** Te vaak denk je misschien dat een ander op jouw verhaal zit te wachten... Dat is natuurlijk niet zo. Aandacht voor jouw verhaal begint bij aandacht voor de ander. Ieder mens wil aandacht. Dus ook degene aan wie jij je verhaal kwijt wilt. Begin juist daarom eerst met oprechte interesse tonen in de ander.
- **Identificeren.** Kom er zo snel als je kunt achter wie er tegenover je staat. 'Identificeer' wie de ander is en wat hij doet. Hoe sneller jij dit scherp dit hebt, hoe scherper en aansprekender jij je informatie kunt afstemmen op zijn situatie.
- **Interactie.** Het geheim van goede communicatie is natuurlijk een continue interactie. Dus pitchen is vooral niet eenzijdig jouw verhaal 'afdraaien'. Maar pitchen is bewust zijn en weten wat jij kort & krachtig wilt overbrengen, in een continue interactie tussen jou en de ander. Stel vragen; want pitchen is geen eenrichtingsweg!
- **Ingrediënten.** Wat zijn de 6 ingrediënten, de Suc6makers van een 'magic pitch'? Jouw naam en bedrijfsnaam (te vaak wordt die vergeten te noemen; zo worden jij en je bedrijf nooit een A-merk). Je ideale klant (voor wie bied jij je diensten aan, met diegene wil je dus in contact komen). Je unieke en onderscheidende punten (waarom zou ik het juist bij jou moeten kopen?). De problemen die jij oplost. Het resultaat wat het oplevert. En de vervolgactie!
- **Informatie.** Zorg dat de informatie die jij vertelt niet alleen duidelijk is maar voor de ander ook aanstekelijk en aantrekkelijk is. Letterlijk aantrekkelijk: trekken jouw woorden de aandacht van de ander en zet je de ander 'aan'. Je komt erachter door na je pitch gewoon te vragen wat voor beeld de ander heeft gekregen van jouw verhaal of wat hij ervan vindt. Je hoort dan gelijk of de ander je heeft gehoord en begrepen, welke informatie aanspreekt en welke woorden 'een snaar' bij de ander raken.



T.



- **Tijd.** Hoelang duurt een pitch? Mensen denken vaak 60". Er is geen vaste lengte. Het antwoord is: zolang als de ander tijd heeft voor jou. Dit betekent dat jij de kern van je verhaal in verschillende lengtes paraat moet hebben. Wat vertel jij in 0,6"? Wat zeg jij in 6"? Wat zeg jij in 60"? Wat vertel jij in 600"?
- **Toehoorder.** We overschatten vaak wat mensen horen en kunnen onthouden. Wat kun jij nog navertellen over mensen die je op je laatste netwerkbijeenkomst hebt ontmoet? Vaak zijn het maar een of twee woorden die je nog spontaan kunt noemen. Welke twee woorden zou jij willen dat de toehoorder van jouw verhaal herinnert?
- **To-the-point.** Een pitch is geen praatje. Pitchen is 'praten met resultaten'. Je spreekt met iemand met een concreet doel voor ogen. Focus je op dat specifieke doel. Het doel kan zijn dat je financiering zoekt, dat je meer nieuwe klanten zoekt, dat je feedback en reactie wilt op jouw idee. Dat is to-the-point pitchen!
- **Toonhoogte.** Het woord pitch betekent in de muziek ook 'toonhoogte'. Ken jij de uitspraak 'c'est le ton qui fait la musique'? Het is jouw toon die de muziek maakt. De toon waarmee jij het vertelt is superbelangrijk. Positief en opgewekt! Wees je dus extra bewust van je stemklank. Er zit ook zoveel méééér muziek in jouw pitch!
- **Terughoudendheid.** We houden ons te vaak te klein. Omdat we denken dat de ander niet op ons zit te wachten. Of jouw verhaal of niet de moeite waard is. Daardoor zijn we terughoudend en laten we ons onvoldoende vaak zien en horen. Ik noem dat Calimero-gedrag. Stop daarmee. En kom uit dat eil!



C.



- **Cliënten.** Cliënten een mooi woord voor klanten. In een pitch is het superaantrekkelijk voor de ander als jij vertelt wat je voor eerdere klanten hebt gedaan en bereikt. Verwerk altijd 'n klantvoorbeeld in je pitch. Dat maakt het aantrekkelijker
- **Contact.** Pitchen begint met contact maken. En de keuze om wel of geen contact te maken, besluit je in een 'split second'; in 0,6". Als je 1 keer per dag besluit om geen nieuw contact te maken, omdat je steeds goede redenen hebt het voor je uit te schuiven, laat je 365 klantansen per jaar lopen... Draai om die 'contact'-sleutel!
- **Continuïteit.** Pitchen doe je voor de continuïteit van je onderneming. Want: geen klanten; geen continuïteit. Klanten vind je door te pitchen, door de boer op te gaan, naar buiten te treden en je verhaal te vertellen. Pitchen is dus niet alleen een spreekvaardigheid, maar vooral een mindset en attitude en een continu proces van contacten leggen.
- **Core.** De kern. Wat is eigenlijk de kern van jouw bedrijf. Stel dat je jouw bedrijf in 1 woord moet verduidelijken. Wat zeg je dan? Stel dat je in 1 woord het meest unieke en aantrekkelijke van jouw bedrijf moet verwoorden. Wat zeg je dan? Die twee woorden vormen de steeds weer terugkerende core, de kern van jouw nieuwe pitch.
- **Communicatie.** Als je je pitch hebt opgeschreven, kun je hem 'live' gaan uitproberen. Het unieke is dat je je pitch-tekst niet alleen kunt gebruiken als je praat maar in al je communicatie: in spreektaal, in schrijftaal, in beeldtaal en ook natuurlijk digitaal kun je dezelfde pitchtekst, keer op keer, gebruiken.



H.



- **Hallo!** Oogcontact maken en gewoon 'hallo' zeggen tegen iemand anders is de makkelijkste en snelste manier om 'in contact' te komen en een gesprekje aan te knopen. Wat vertel jij dan in die eerste 6"?
- **Hoe-vragen.** Hoe-vragen zijn superkrachtig tijdens en op het einde van jouw pitch. "Hoe vind jij dit?" of nog sterker: "Hoe zou je het vinden om mijn product/dienst ook zelf te gaan ervaren?"
- **Herinneren.** Herinner jij je het spelletje op verjaardagen vroeger? Bij de eerste in de rij werd een zin ingefluisterd. Jij fluisterde de volgende in de rij door wat jou was ingefluisterd. Wat kwam er op het eind van de rij uit....? Zo kan dat dus ook gaan met de verspreiding van informatie over jou en jouw bedrijf. Zorg dat je weet wat jij wilt dat de ander herinnert? Dat is wat je dus extra duidelijk mag vertellen.
- **Herhalen.** Het geheim van de kracht van communicatie en ook reclame is herhaling. Dit inzicht kun je ook toepassen bij het pitchen. Herhaal die dingen die voor jou extra belangrijk zijn om de ander te laten onthouden. Dat kan bijvoorbeeld jouw bedrijfsnaam zijn. Ook in muziek zit de kracht in herhaling: herhaling maakt hits! Wil jij ook een 'hit' met je bedrijf? Herhaal!
- **Hoeveelheid.** We overschatten hoeveel een ander uit jouw verhaal kan onthouden. Het is teleurstellend weinig. Er blijft vaker een gevoel hangen dan letterlijke teksten. Daarom is het zo belangrijk om het kort, krachtig en vooral aantekelijk te houden. Beperk dus de hoeveelheid informatie tot de kern. Want hoe langer jij aan het woord bent, hoe minder tijd voor de ander. En de basis van verkopen is vooral de ander ruim aan het woord te laten.
- **Horen.** Misschien wel de belangrijkste...!? Pitchen is niet alleen jouw informatie kort, krachtig en aantekelijk overbrengen maar vooral horen hoe de ander daarop reageert. Wat zegt hij? Hoe kijkt hij? Hoor de ander! En speel daar op in.
- **Herkenning.** De allerbeste manier is om in je pitch de problemen en verlangens van je klanten te vertellen. Dat zorgt voor ultieme herkenning en dat spreekt aan!



Challenge 1: Jouw inzichten

Bij iedere letter P.I.T.C.H. heb je enkele tips ontvangen. Voor iedere tip staat een vierkant vakje. Kruis per letter 1 vierkant vlakje aan met de voor jou meest waardevolle tip.

Schrijf de voor jou 5 allerbelangrijkste woorden hier op:

P. _____

I. _____

T. _____

C. _____

H. _____

Challenge 2: Jouw acties

Omschrijf uit ieder van deze voor jou 5 allerbelangrijkste tips, jouw actiepunten wat jij er mee gaat doen:

P. _____

I. _____

T. _____

C. _____

H. _____

Challenge 3: Jouw nieuwe pitch

Stel: jij hebt 60" de tijd om jouw nieuwe verhaal te doen en een antwoord te geven op de vraag "En wat doe jij eigenlijk?" Wat zou jij dan vertellen? Schrijf jouw nieuwe pitch, nu op:

0"-10"

10"-20"

20"-30"

30"-40"

40"-50"

50"-60"



Over Patrick van Gils & TOPpresentaties

Patrick van Gils is zelfstandig ondernemer, verkoopverhogende pitch- en presentatiecoach & -trainer. Vanuit zijn bedrijf TOPpresentaties leert hij ondernemers, managers en hun medewerkers in het bedrijfsleven succesvol pitchen en presenteren. Kort & Krachtig je verhaal kunnen vertellen en daarmee je impact te vergroten en meer te verkopen. Via individuele coaching, motiverende teamtrainingen en inspirerende masterclasses.

Patrick leert jou de geheimen van inspirerend en overtuigend spreken. Naar jouw klanten, je gesprekspartners en je publiek. Meer zelfvertrouwen. Meer succes. Meer klanten. Bijna ieder mens verlangt ernaar gezien en gehoord te worden. Toch vinden veel ondernemers en hun medewerkers het lastig om hun podium te pakken en zich te durven laten zien en horen naar klanten en nieuwe klanten. Daardoor missen zij veel klanten en veel kansen...

Patrick van Gils helpt jou voorgoed af van je schroom, 'podiumvrees' en 'plankenkoorts'. Hij leert jou hoe jij jezelf, je bedrijf en je producten korter, krachtiger en kernachtiger kunt pitchen en presenteren. Als marketingcommunicatieman en woordvoerder van o.a. McDonald's, Makro en Studio 100 weet hij als geen ander hoe je de kern van jezelf en je bedrijf vlijmscherp kunt positioneren, vanuit jouw kernenergie en met een duidelijke en aantrekkelijke kernboodschap, jouw bedrijf, overtuigend en met zelfvertrouwen, kunt uitdragen.



Wat helpt jou, jouw bedrijf of bijeenkomst het best?

- Inspirerende masterclasses:

- ☐ Succesvol pitchten en presenteren
- ☐ Meer klanten uit je netwerk
- ☐ Klantenmotor: vergroot jouw naamsbekendheid

- Motiverende teamtrainingen:

- ☐ Iedere medewerker wordt Ambassadeur
- ☐ Vlijmscherpe missie/visie voor jouw bedrijf
- ☐ Zet je bedrijf/team steviger op de kaart

- Persoonlijke Compacte Coachingsprogramma's:

- ☐ Zet de stap van jouw passie naar commercie
- ☐ Win meer klanten. En groei!
- ☐ Pitch-, presentatie- & performancecoaching

Klantervaringen

Patrick's masterclasses, teamtrainingen, coachingssessies en Ambassadeursprogramma's zijn o.a. door tientallen Rabobanken, Kamer van Koophandel, Google- & Qredits-ondernemersevents, ondernemers- & bedrijvenverenigingen, corporate organisaties, MKB-bedrijven en non-profit-organisaties in Nederland ingezet om professionals, klanten en relaties een waardevolle ervaring te bieden voor meer zelfvertrouwen, meer naamsbekendheid en meer klanten.

Zie www.toppresentaties.nl voor meer klantervaringen.

Contact?

Wil je meer informatie over welke van bovenstaande diensten het beste aansluit bij jou, jouw situatie of jouw bedrijf?

✉ patrick@toppresentaties.nl

📞 06 - 20 09 17 87

🌐 www.toppresentaties.nl

