

SHEET: Online Training

SHEET Kort & Krachtig Pitchen

Welkom bij de online training Kort & Krachtig Pitchen.

In deze training leer je hoe jij jezelf en je bedrijf korter & krachtiger over de Bühne kunt brengen.

Aan het eind van deze les weet je welke elementen in jouw 1 minuut pitch terug moeten komen. En hoe je dit op je eigen wijze kunt vertellen.

SHEET Mijn verhaal

- preek: wat: langdradig, onduidelijk & saai, ook de 'hoe'
- hobby muziek en radiopresentatie. Meest krachtige communicatievorm ever. Prikkel de Mind, beweegt de Mond, Moves. Muziek beweegt.
- gezin: timmerman > uitvoerder. Passie voor het vak; druk met de medewerkers en druk met de klanten Moeder verkoopster in kledingzaak. Klantcontact. Bordje in de kamer: tel wat je hebt... dankbaarheid.
- 10-tallen bijbaantjes: ober, bollenpeller, tuinman, broodbezorger
- Opleiding: commerciële economie, marketing nima-a/nima-b. En 10-tallen nationale en internationale topmarketing-, media en -communicatie- & presentatietrainingen voor de bedrijven waar ik in dienst was
- Ruim 20 jaar de marketing-/communicatie manager van o.a. McDonald's, van Studio 100 en van Makro
- in 2014 als zelfstandig ondernemer gestart. Na een reorganisatie.
- Krabbelde uit een mentaal diep dal op. Besloot om uit mijn ei te komen. En de wereld te helpen met waar zoveel mensen moeite mee hebben: durven om jezelf te verkopen, jezelf te laten zien, jezelf te laten horen. Met pitchen, presenteren en alle vormen van spreken in het openbaar. Acquisitie aan de telefoon, netwerkbijeenkomsten, verkoopgesprekken, klantpresentaties. Maar ook op verjaardagen, sportclub. Wat vertel en vraag je daar? Hoe doe je dat?
- Ik begon met 0 klanten. Ik heb sinds 2014 100-en ondernemers persoonlijk gecoacht, 1000-en mensen getraind in succesvol pitchen en presenteren en naamsbekendheid vergroten en meer dan 20000 op grote en kleine podia mogen inspireren met deze kennis.
- Daar ga jij in deze les van profiteren. Van die uitpuilende "schatkist".
- Hoe heb ik mijn bedrijf TOPpresentaties succesvol kunnen maken?
- Door klanten te trekken.

- Door betalende klanten te trekken.
- Hoe trek je klanten?
- De basis is met een heldere, duidelijke, aantrekkelijke kernboodschap. Een pitch. Kort & Krachtig.

SHEET Lastig?

- Kern
- Wat vertel je en wat laat je weg?
- Structuur
- Of anderen wel op jouw verhaal zitten te wachten
- Spannend
- Onbekend, onzichtbaar, onzeker?

SHEET Resultaat?

- Meer zelfvertrouwen (rijk)
- Meer klanten (rijk)
- Meer (rijk)
- Meer informatie/meer reactie/

SHEET Wat doe jij eigenlijk?

- Wat vertel jij? Als die vraag wordt gesteld?
- LOS: langdradig, onduidelijk, saai. Zowel qua informatie als hoe het wordt verteld. De wat en de hoe!
- Vaak denk je dat je overcompleteet moet zijn
- Terwijl het grootste compliment is als mensen je vragen of je er nog wat meer over kunt vertellen.

SHEET P.I.T.C.H

- p.i.t.c.h.
-
- pitch = mindset
-
- Pitchen is als tafeltennis. PingPong
-
- Ping & Pong = heen & weer
-
- Jip & Janneke = duidelijk en aantrekkelijk
-
- Kort & Krachtig
-
- Waarom kort en krachtig?

- “praten met resultaten”
-
- 15000 woorden per dag. Wat is rendement van je woorden?
- Elevator pitch. Zie het als een gebouw.
Met een lift. Een gebouw van wel 20 verdiepingen
Vandaag leer je de eerste 6 verdiepingen.
De kern van jouw verhaal. In andere lessen komen de andere verdiepingen aan bod
-
- Wat betekent pitch: worp, toonhoogte, plek
-
- **Waar** pitchen?
 - o Overall: zakelijk & prive. Overall kun je contact maken
 - o
- **Hoe lang?**
 - o Ultra kort en lang
 - o
- **Wat** vertel je?
 - o Er valt nogal wat te vertellen..
 - o Over jouzelf, over je bedrijf, over je producten en diensten, over

- Een lied
Vergelijk jouw pitch met een song.
Jij bent singer/songwriter.
Voordat je jouw lied kunt zingen, jouw verhaal kunt vertellen, zul je eerste de song moeten schrijven. En daarna kun je ‘m gaan zingen.
Kun je jouw verhaal gaan vertellen.
Een lied is opgebouwd uit coupletten en refreinen.
Het refrein is het repeterende stukje informatie wat jij in al jouw contactmomenten wilt overbrengen en wilt laten doorklinken.
Alle coupletten uit jouw lied zijn anders. Bevatten andere informatie.

Wat zijn bijv. coupletten die jij in binnenkort ook kunt gaan maken?
Naast jouw refrein, je algemene pitch, jouw kernboodschap heb je o.a. de volgende coupletten:

- o Je persoonlijke pitch, waar je de beste versie van jezelf kunt overbrengen
- o Je bedrijfspitch, waar je jouw bedrijf overtuigend in de spotlight kunt zetten.
- o Je productpitch, waar jouw producten of diensten aantrekkelijk in worden aangeprezen

- Je bestaande klanten-pitch, wat vertel je tegen je bestaande klanten?
- Je Nieuwe klanten-pitch, wat vertel je tegen nieuwe klanten?
- Je verjaardags-&sportclubpitch, wat vertel je prive als iemand je vraagt en wat doe jij eigenlijk?
- Je netwerkpitch? Wat vertel je op een netwerkbijeenkomst
- Welke pitch heb jij nog meer?

In het refrein, de kern van al je pitches, zit de kern van jezelf, van je bedrijf en van je product of dienst in verwerkt. Op een manier dat je jezelf professioneel introduceert.

SHEET STEL JE EENS VOOR..

Ik ben lid van een ondernemersvereniging.

Van verschillende kanten hoorde ik dat dat goed was

Maar ook dat het nooit direct iets oplevert.

Nieuwe leden moeten, of mogen, zichzelf voorstellen...

Weet je wat ik vertelde toen ik een minuutje kreeg om mij in zo'n bijeenkomst te mogen pitchen, voor te mogen stellen?

Ik **ben...** Patrick van Gils: gepassioneerd pitchtrainer

Ik **heb..** eigen bedrijf TOPpresentaties: overtuigend presenteren & pitchen

Ik **help...** ondernemers & professionals in het bedrijfsleven

Ik **zie...** spreekstress, podiumvrees, wollige verhalen

Ik **bied...** presentatie/pitchtraining, business coaching, ambassadeurprogramma's

Ik **los op...** meer zelfvertrouwen, meer impact en meer klanten

Ik **vraag...** *Wat* vind je ervan? *Hoe* zou dit jou kunnen helpen? Wie ken jij voor wie dit interessant kan zijn?

Tot mijn grote verbazing zijn er die avond 3 mensen naar mij toe gekomen die het interessant vonden en die kort daarna klant zijn geworden. Waarom vond u het interessant? Ik herkende het. Hoe kun jij ook zo'n pitch opbouwen. Jouw nieuwe "refrein".