

Elevator Pitch & Elevator Speech 2.0



Wie Sie ohne Kosten einfach und mehr Umsatz erzielen.

Berlin

19
Okt.

19–22 h


Daniel Schäfer

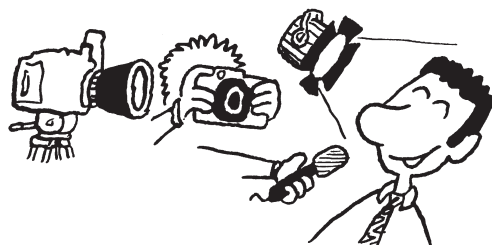
Professional Coach & Trainer,
Europameister Internationale
Rede 2009 (Toastmasters)

Was machen Sie beruflich?“ ist bei vielen Gründern, Selbstständigen und Vertriebsmitarbeitern entweder ein Angst-Trigger oder die vermeintliche Erlaubnis zu einem endlosen Redeschwall. Nur wenige Menschen bereiten sich darauf gezielt vor, noch weniger wissen wie man auf diese Frage spannend, anders und besonders antwortet um neue Kunden zu gewinnen.

Vor vielen Jahren entstand in Amerika die Strategie in der Tiefgarage zu warten, bis der Vorstandsvorsitzende in den Fahrstuhl steigt. Schnell schlüpfte der karrierestrebsame Mitarbeiter mit in den Fahrstuhl um die 60-90 Sekunden der Fahrstuhlfahrt für seine Selbstvermarktung zu nutzen. Auf die Frage „Was machen sie eigentlich, Herr Müller“ des Vorstandsvorsitzenden konnte sich der clevere Mitarbeiter bekannt machen und spannend verkaufen - Wenn er sich darauf gut vorbereitet hat.

Ziel/Nutzen

Der Workshop befähigt Sie bei jedem Vier-Augen-Dialog oder Selbstvorstellungsvortrag ab sofort vor einer Gruppe so in Erinnerung zu bleiben, dass Sie 1. nicht in Vergessenheit geraten, 2. Neugierige Nachfragen bekommen, 3. Ihnen Neukontakte die Visitenkarten gerade zu „hinterher werfen“.



Themen

In diesem Workshop erlernen Sie zwei Methoden, sich sowohl im Monolog als auch im Dialog, spannend zu vermarkten

1. Elevator Pitch 2.0 (Corporate Identity, Storyline, Methode, unwiderstehliches Angebot)
2. Elevator Speech 2.0 (Monologformatierung des o.g. Pitches als 2,5 oder 20 Minuten Vortrag)
3. Optimale Vorbereitung, Durchführungstipps und Nachbereitung für Pitch und Speech

Ziel

Ziel des Workshops ist die Fähigkeit und Haltung, sich auf die nächste Frage „Was machen Sie beruflich?“ zu freuen! Ebenso auf die Gelegenheit sich mittels eines Kurzvortrags vorstellen zu dürfen – und es jedes Mal spannend, besonders und anders zu können.

Zielgruppe

Jede Person, die beim Gesprächspartner oder Zuhörer in Erinnerung bleiben will, -Selbstständige, Gründer, Vertriebsmitarbeiter, Recruiter und Mitarbeiter von Non-Profit-Organisationen.

Teilnehmer: 7-20

x-group GmbH

Chausseestr. 84
10115 Berlin

Anmeldung

Telefon: 030 683 28 26 10
Fax: 030 683 28 26 11
anmeldung@x-group.ag

www.mcstudy.de/anmeldung

159,00
0,00*
X-Flat