

Checkliste für die Vorbereitung Ihres eigenen Pitches:

- Ich habe meine Zielgruppe definiert.
- Ich spreche mein Gegenüber persönlich und auf Augenhöhe an.
- Ich halte bewusst Blickkontakt mit meinen Zuhörenden.
- Ich verwende einfache und positive Worte, die auch fachfremde Personen verstehen.

Denken Sie daran: Menschen wollen Klarheit und nicht im Nebel hängen bleiben oder verwirrt werden.

- Ich nutze bildliche Sprache, denn Bilder erzeugen Emotionen.
- Ich setze bewusst Pausen zwischen den Sätzen.
- Ich bilde kurze Sätze.
- Ich vermeide „Weichmacher“ wie: vielleicht, eventuell, könnte, eigentlich.

Diese Worte schaffen eher Misstrauen.

- Ich stelle den Nutzen meines Angebots klar heraus: ich bin die Problemlöserin!
- Ich stelle den neuen Zustand heraus, den die Kunden durch mein Angebot erfahren können.
- Überprüfen der eigenen Haltung: Bin ich selbst von meinem Angebot überzeugt? Nur dann kann ich auch andere von meinem Angebot überzeugen.
- Ich habe am Ende meines Pitches einen Call to Action eingebaut.
- Ich habe verschiedene Pitches für meine unterschiedlichen Zielgruppen parat.