

Werkkaart:

Een pitch geven

Lesbrief Beroepenmagazine – thema Ik en mijn toekomst

Benodigheden:

- een product;
- materialen om je idee te verbeelden;
- of het product waarom het gaat.

Theorie

Een pitch is een verkooppraatje waarin je een korte presentatie geeft over een onderwerp. In de zakenwereld heeft een pitch geven het doel om een opdracht binnen te halen. Meestal geef je mondeling een pitch. Het verschil met een presentatie is dat je op een zo'n creatief mogelijke manier een idee of product 'aan de man wil brengen.

Een goede pitch is kort maar krachtig en duurt ongeveer vijf tot tien minuten.





Een pitch geven

Hoe geef je een goede pitch?

1. Neem het idee of product waarmee je indruk wilt maken. Denk hierbij aan het doel van de pitch. Je wilt iets 'verkopen' aan de luisteraars: heel veel aandacht voor jouw product of idee.
2. Maak een concreet verhaal rond het idee of product. Het moet ontzettend duidelijk zijn dat jouw idee of product het beste is!
3. Gebruik voorbeelden, situaties of citaten van mensen die met jouw product of idee te maken hebben. Daarmee maak je het verhaal levendig. Een vaste opbouw is minder belangrijk in een pitch..het moet origineel zijn.
Mensen moeten jouw verhaal onthouden en geïnteresseerd zijn.
4. De manier waarop je jouw verhaal verpakt is erg belangrijk. Voorbeelden genoeg; ga verkleed, doe een rollenspel, zing een lied, laat een filmpje zien met een uitwerking van jouw idee en nog veel meer. Maar let op: het moet uniek zijn.
5. Gebruik je charme en mooie praatjes om met overtuiging je boodschap over te brengen. Leg passie in je verhaal. Let wel op dat je geloofwaardig en serieus blijft. Zoek naar een manier om jouw passie voor dit idee of onderwerp over te brengen bij de luisteraars.
6. Verwerk in jouw pitch persoonlijke kwaliteiten. Waarom ben jij de meest geschikte persoon om dit idee uit te werken? Gebruik humor, en zorg dat je meelevend en sympathiek overkomt.

