

Presenteren - Pitch geven

In deze werkaart leer je hoe je een pitch maakt en geeft.

Benodigheden

- het product waarover je de pitch geeft
- hulpmiddelen ter ondersteuning, bijvoorbeeld PowerPoint of foto's

Aandachtspunten

- Een pitch is een verkooppraatje. Je probeert zo creatief mogelijk je product te verkopen.
- Een pitch is kort maar krachtig en duurt ongeveer vijf minuten.

Wat je gaat doen

1. Bedenk een leuk idee voor de pitch en denk aan je doel: iets verkopen. Kijk ook eens naar voorbeelden van een pitch op internet.
2. Bepaal aan wie je jouw product wilt verkopen. Stem daar je idee op af.
3. Maak een verhaal rond het idee. Maak je verhaal zo concreet mogelijk.
4. Bedenk een unieke manier om je verhaal straks te laten zien. Voorbeelden zijn: je verkleden, een rollenspel doen (als je met tweeën of drieën een pitch geeft), een liedje zingen of een filmpje laten zien.
5. Gebruik alles wat je in huis hebt aan passie en mooie praatjes om te overtuigen dat jouw ontwerp of product 'je van het' is. Overdrijf niet en gebruik humor. Anders kom je arrogant en onsympathiek over.
6. Verzamel de materialen die je nodig hebt voor het houden van de pitch.
7. Oefen de pitch minstens één keer. Vraag eventueel iemand om je te filmen. Dan zie je waar het nog beter kan.
8. Doe de pitch. Succes!

