

## Tipps für den idealen Pitch

---

### 1. Starker Einstieg

Bereits der erste Satz muss sitzen. Formulieren Sie eine provokative oder unterhaltsame Einstiegsfrage oder These, um die Aufmerksamkeit Ihres Gegenübers zu gewinnen. Achten Sie darauf den Blickkontakt zu halten.

### 2. Inhalte priorisieren

Sie haben nur 60 Sekunden Zeit. Das zwingt Sie dazu direkt auf den Punkt zu kommen. Bereiten Sie ein bis zwei Sätze vor, die Ihren Werdegang, Ihr Unternehmen oder Produkte im Kern zusammenfassen. Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal (USP= *Unique Selling Proposition*)?

### 3. Vorteile herausarbeiten

Welche Vorteile bieten Sie und Ihr Unternehmen? Was ist das Besondere an Ihren Produkten oder Dienstleistungen? Stellen Sie in wenigen Stichpunkten dar, was Sie von der Masse abhebt und warum sich der Kunde gerade für Sie entscheiden sollte.

### 4. Auf das Gegenüber eingehen

Bereits im Voraus sollten Sie sich fragen, für wen Sie die Kurzpräsentation halten. Wer ist die Zielgruppe? Was interessiert diese und welchen Wissenshintergrund bringt sie mit? Sie sollten sich darauf konzentrieren, den Nutzen für Ihre ZuhörerInnen herauszustellen.

### 5. Verständlich ausdrücken

Denken Sie daran, dass Ihre ZuhörerInnen die Informationen in der Kürze der Zeit auch nachvollziehen sollen. Deswegen sollten Sie die ZuhörerInnen nicht mit Fachjargon und Fakten überrollen. Wenden Sie vorher einfach den Großmutter-Test an: Würde Ihre Großmutter verstehen, wovon Sie sprechen?

### 6. Begeisterung zeigen

Es kommt nicht nur darauf an, was Sie sagen, sondern auch wie Sie es sagen. Nutzen Sie diesen Moment als die große Chance, Ihre ZuhörerInnen zu überzeugen, denn Begeisterung ist ansteckend.

### 7. Authentisch sein

Legen Sie Persönlichkeit in Ihren Vortrag hinein. Authentische Menschen strahlen aus, dass sie zu sich selbst stehen, zu ihren Stärken und Schwächen. Sie sind gewissermaßen im Einklang mit sich selbst und das spürt auch die Umwelt.

### 8. Ende mit einem Call to Action

Schließen Sie Ihre Kurzpräsentation mit einer Aufforderung ab. Was wäre der nächste Schritt für Ihre ZuhörerInnen? Der Satzsatz sollte dazu animieren, Kontakt mit Ihnen und Ihrem Unternehmen aufzunehmen.