

## erwicon 2019 – Workshop 2 – ThEx FRAUENSACHE.

### **Dein Pitch – Mit Mehr-Wert das eigene Business präsentieren**

Männer sind willkommen! – Eine spannende Anleitung zur Selbstpräsentation

Stellen Sie sich vor, Sie gehen zu einer Netzwerkveranstaltung und die Teilnehmenden präsentieren sich, sagen wer sie sind und was Sie tun. Es vergeht eine gefühlte Ewigkeit, weil Menschen viel zu erzählen haben, was für Sie gar nicht relevant ist. Langeweile kommt auf. Wollen Sie sich anders, mit Mehr-Wert und kurzweilig präsentieren? Cornelia Stöckmann von ThEx FRAUENSACHE. zeigt Ihnen, wie Sie in Erinnerung bleiben und damit einen Mehr-Wert für Ihre Präsentation und Ihr Unternehmen erzielen.

In diesem Workshop geht es um ein gemeinsames Verständnis, wozu eine Selbstpräsentation in Form eines Pitch überhaupt dienlich ist und ob es sich lohnt für Vorstellungsrunden einen guten Pitch parat zu haben. Es gibt viele Einsatzmöglichkeiten. Vor allem geht es darum, in einer sehr kurzen Zeit, Ihr Business, Ihre Person oder ein bestimmtes Anliegen so prägnant und interessant auf den Punkt zu bringen, dass Ihr Gegenüber mehr von Ihnen erfahren will.

Das kann durchaus ein zukünftiger Arbeitgeber, ein Investor oder auch ein potenzieller Kunde sein. In diesem Workshop konzentrieren wir uns auf eine Vorstellung Ihres Business bei Netzwerkveranstaltungen, wenn Sie gefragt werden, wer Sie sind und was sie machen. Wir sind ja schließlich auf einer Netzwerkveranstaltung: dem erwicon!

Die Teilnehmenden erhalten von Cornelia Stöckmann Impulse und einige Tipps nachfolgend zusammengefasst:

In der Regel „texten“ wir unser Gegenüber bei eben genannter Fragestellung zu, was wir alles Gutes tun und anbieten. Das ist nicht verwerflich, weil wir das was wir tun mit Leidenschaft erzählen wollen. Wir vergessen nur allzu oft unser Gegenüber dabei mitzunehmen. Woran wird in Gesprächen wenig gedacht: Das Warum zu erläutern! Was hat Ihr Gegenüber davon Ihnen aufmerksam zuzuhören und Ihr Business interessant zu finden?

In solchen Momenten entscheidet die Emotion Ihres Gegenübers, ob weiteres Interesse besteht, Ihnen zuzuhören. Darum brauchen Sie eine gute, ehrliche, leidenschaftliche und faktenbezogene Story. Diese Story sollte so beschreibend sein, dass Ihr Gegenüber Filme oder Bilder sieht und damit versteht, um was es in Ihrem Business geht.

Sprechen Sie leidenschaftlich in einer sehr einfachen Sprache. Verwirren Sie Ihr Gegenüber nicht mit Fachbegriffen oder komplizierten Beschreibungen. Denken Sie daran, dass Ihr Gegenüber möglicherweise von Ihrem Fach keine Ahnung hat. Sagen Sie, welche Probleme Sie für Ihre Kunden lösen. Dazu lässt sich sicher eine gute reale Story finden, die Sie erzählen können und erlebt haben.

Das A.I.D.A. Prinzip hilft dabei: **A**traktiv erzählen, **I**nteresse wecken, **D**esire (durch die Vorstellungskraft den Wunsch nach mehr erzeugen) und eine **A**ktion (call to action) herbeiführen. Das Prinzip hilft gut zu verstehen, worauf es wirklich ankommt Ihren Mehr-Wert für Ihr Gegenüber zu präsentieren.

Die Teilnehmenden erhalten am Ende des Workshops ein Arbeitsblatt als Idee zur Erstellung eines Pitch.

ThEx FRAUENSACHE  
[info@thex-frauensache.de](mailto:info@thex-frauensache.de)

Cornelia Stöckmann  
[+49 361 55467525](tel:+4936155467525)

[www.thex-frauensache.de](http://www.thex-frauensache.de)