



# INDALO.NU

*consulten en  
workshops*

*Elske Schreuder*

## **Elevator Pitch**

Als je – bijvoorbeeld - bij de lift ineens iemand ziet waar je graag kennis mee wil maken, is het slim om je ‘praatje’ paraat te hebben. Kort en krachtig.

Oefen met vrienden op de kern van jouw verhaal: wat heb je te bieden, welke pakkende voorbeelden heb je daarbij. Bij elke gelegenheid vertel je dus altijd het belangrijkste. Alleen het begin en het einde hoef je aan te passen aan de precieze situatie en persoon.

Ben je voorbereid op onverwachte ontmoetingen? Dan kan je ook gelegenheden opzoeken!

### **VOORSELECTIE**

Waar ga ik naar toe? Wie, van welke organisatie(s) zou ik daar kunnen ontmoeten? Hoe kom ik daar, op tijd, zodat ik ontspannen binnenkom? Heb ik genoeg visitekaartjes van mezelf/mijn vereniging/stichting?

### **VOORBEREIDING**

Kan ik alvast iets lezen over die organisatie(s)? Wat leveren ze, zoeken ze? Wat heb ik OF: wat heeft mijn organisatie aan hen te bieden? Hoe kan ik dat kort & pakkend illustreren? OEFENEN OEFENEN OEFENEN

### **VOORSTELLEN**

Ben je in een gezelschap? Laat zien dat je open staat voor nieuwe contacten. En stap met een vriendelijk gezicht naar de mensen die je herkent of die er interessant uit zien. Laat je eventueel voorstellen door een bekende.

“Goedendag, mag ik even kennis met u maken? U bent toch van...? Mijn naam is ... en ik zou graag wat willen weten over uw organisatie. Ik heb/ben/kan namelijk... OF: Onze organisatie kan/heeft/biedt ...”

### **VRAGEN**

Dit kan je alvast voorbereiden. En vraag vooral ook naar aanleiding van wat de ander zegt!

“Klopt het dat jullie bezig zijn met ... / op zoek zijn naar ...? Kunt u daar wat meer over vertellen?”

### **VOORSTEL**

Vorbereid, en naar aanleiding van wat je hoort!

“Wat interessant/toevallig! Ik heb/weet/kan namelijk ... OF Mijn organisatie zoekt/biedt/is bezig met ....

Mag ik u wat opsturen? Heeft u wat materiaal? Zullen we meteen een afspraak maken? Heeft u een naam en telefoonnummer voor mij? Mag ik uw naam noemen?”

### **VROLIJK**

Eindig met een vriendelijke opmerking (OEFENEN), ook al heb je niet veel bereikt. De laatste indruk blijft lang hangen, en je gesprekspartner kan je misschien later op weg helpen.

Zorg er dus voor dat je visitekaartjes hebt uitgewisseld, en vriendelijk afscheid neemt.