



Pitchen?

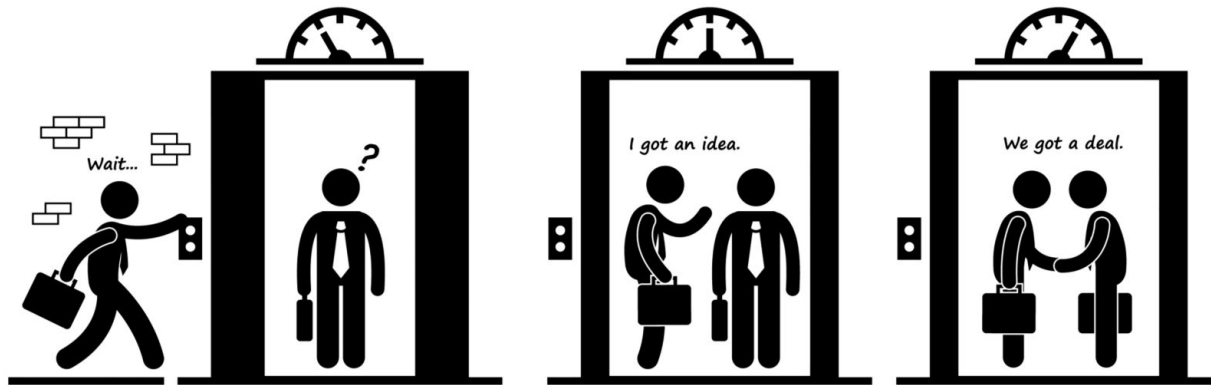
LEONARDO DICAPRIO

A MARTIN SCORSESE PICTURE

THE WOLF OF WALL STREET



GAAT HET DAN
ALLEEN OVER
VERKOPEN?





“Describe a situation or solution so compelling that the person you’re with wants to hear more even after the elevator ride is over.”

- Seth Godin



Meest gemaakte fouten tijdens een pitch

- Verkopen
- Te lang
- Moeilijke pitch
- Manipuleren van data
- Slechte research & onderschatting
- Name dropping
- Oneerlijkheid
- Zonder voorbereiding.....

Elevator pitch (1 f.c.k.ng minute)

- Dè oplossing; ik ben pas later geïnteresseerd in het probleem.....
- Weet wie er in je publiek zit (ook als het 1 persoon is); niet pitchen is ook een keuze
- Luister en anticipeer; geen improvisatie
- Geloof!

Coaching, Training & Advies

Ik kan je niet veranderen, dat kun je alleen zelf...

Wat ik wel kan is je helpen groeien, je helpen ontwikkelen en je helpen plannen te realiseren. Of je nu ondernemer bent of student, manager of medewerker. Persoonlijke ontwikkeling in combinatie met bedrijfsmatige doelstellingen.

Ik heb geen standaard methodiek, mijn hulp is altijd afgestemd op jouw behoefte, jouw leerstijl en je doelen. Ik stap regelmatig uit mijn comfort zone, ik daag je graag uit dat ook te doen. Humor, creativiteit, recht door zee, luisteren & mensgericht zijn mijn kernwoorden.

Hoe kan ik jou helpen?

Na tien jaar ondernemen vind ik het de gewoonste zaak van de wereld, ik ben goed in helpen. Dat zit in mijn genen, is mijn natuur. Ik draag nu eenmaal graag bij aan het succes van een ander. Ik ben me ook bewust van mijn beperkingen, gelukkig beschik ik over een enorm netwerk van mensen die mij weer helpen.

Ik kan ook goed koffie drinken & heel goed luisteren.
Kennismaken? Bel of mail voor een afspraak.

Een goede pitch

- **KORT:** tussen de 30 seconden en 5 minuten
- **DUIDELIJK:** laat je hippe buzzwoorden achterwege, beperk je tot de essentie
- **KRACHTIG:** gebruik concrete woorden met een positieve connotatie, zoals 'winnen', 'verhogen' of 'onder budget'
- **VISUEEL:** vertel je verhaal zo beeldend mogelijk
- **VERHALEND:** bouw je pitch op als een verhaaltje, begin, midden en slot
- **SPECIFIEK:** geen luisteraar is hetzelfde, richt je pitch
- **TEASEND:** creëer verlangen naar meer