

6 Schritte zu einem authentischen Elevator Pitch

Die Formulierung selbst, also das Aussprechen Eures Elevator Pitches hat nur einen Anteil von 10 % an Eurer Gesamtwirkung. Die restliche Wirkung geht von Eurer Stimmführung und Eurer Körpersprache aus – die Stimme wirkt zu 40 % und zu 50 % wirkt Ihr über Eure Körpersprache.

Wenn Ihr Euch also unwohl beim Vorbringen Eures Elevator Pitches fühlt, dann werdet Ihr das mit 90 % Eurer Wirkung auch zum Ausdruck bringen. Und dann könnt Ihr es auch gleich lassen.

Deswegen kommt es beim Designen eines Elevator Pitches in erster Linie darauf an, dass es authentisch klingt und auch ist.

Ihr müsst Euch sauwohl fühlen mit Eurem Elevator Pitch und in der Lage sein, diesen jederzeit, locker und authentisch formulieren zu können.

Hier die 6 Schritte dazu

- 1. Am Anfang steht erst einmal das Bewusstsein für Eure Werte**, für das, was Euch wichtig ist. Macht Euch bewusst, was Euch am Herzen liegt!

Was freut Euch besonders in Eurer Rolle als Unternehmer, Verkäufer, Dienstleister? Welche konkreten Erlebnisse fallen Euch hierzu ein? Welche Werte stecken dahinter? Welche Eurer Werte wurden in diesen Situationen gefüttert? Denn wenn Ihr Eure Werte leben könnt, dann seid Ihr zufrieden.

Und was ärgert Euch manchmal in Eurer Rolle als Unternehmer, Verkäufer, Dienstleister? Welche konkreten Erfahrungen habt Ihr hierzu gemacht und möchtet Ihr nicht wiedererleben? Welche Werte stecken dahinter? Welche Werte wurden in diesen Situationen verletzt? Denn wenn Eure Werte verletzt werden, Euch jemand in den Vorgarten Eurer Werte tritt, dann ärgert Ihr Euch.

Haltet die Werte für beide Pole, also Freude und Ärger, fest und ergänzt die Sammlung um weitere Werte, die Euch in diesem Kontext (Unternehmer, Verkäufer, Dienstleister) am Herzen liegen.

Hierfür gönnt Ihr Euch eine komplette Analyse Eurer Werte. Ihr findet eine Werte-Analyse als Anhang im Download-Papier, doch als treue Leser habt Ihr sicherlich bereits ein Exemplar.

2. **Jetzt fragt Ihr Euch – was glaube ich, kann ich besonders gut? Was macht mich besonders? Was zeichnet mich aus? Was macht mich empfehlenswert? Notiert Eure Antworten zu Eurer Werte-Auflistung.**
3. **Jetzt erinnert Ihr Euch an Eure strahlenden sehr zufriedenen Kunden, an Eure Fans. Was haben diese Euch schon einmal zurück gemeldet? Was schätzen diese besonders an Euch? Ergänzt Eure Notizen entsprechend.**
4. **Nun befragt Ihr noch Critical Friends, also Freunde, Kollegen, Partner in Eurem Umfeld. Was beeindruckt oder begeistert diese Personen an Euch besonders? Was zeichnet Euch aus deren Sicht besonders aus? Haltet auch diese Punkte für Euch fest.**
5. **Jetzt nehmt Ihr einen neuen Zettel und listet auf, was Ihr am liebsten und voller Genuss tut, wenn Ihr nicht arbeitet. Wo und wie tankt Ihr auf? Wobei seid Ihr voll und ganz in Eurer Energie und in Eurer Stärke? Wo seid Ihr bei Euch? Seid Ihr am Werkeln, am Kochen, seid Ihr in der Natur? Geht Ihr Eurem Hobby nach? Was genau tut ihr? Und was genau daran, erfüllt Euch so besonders? Welche Werte lebt Ihr dabei? Haltet Euch diese energievollen und kraftspendenden Tätigkeiten fest.**

Jetzt sucht Ihr die für Euch **machtvollste stärkste Tätigkeit heraus und malt Euch die Situation vor Eurem geistigen Auge genau aus. Hier seid Ihr in Eurer Energie, hier seid Ihr brilliant!**

6. **Mit diesem Bild vor Augen und mit dem Blick auf Eure Notizen zu den Schritten 1-4, stellt Ihr jetzt die Verbindung zu Eurer Rolle als Unternehmer und Verkäufer her. Welche Analogie seht Ihr? Wo seht Ihr eine Verbindung oder Parallele? Welches Bild lässt sich im Sinne Eurer Werte und in der Sprache Eurer Energie-Tankstelle dem Kunden gegenüber gut transportieren?**

Beispiele:

„Ich sag Ihnen was, privat handwerkle ich unglaublich gerne. Und in meiner Rolle als Ihr Berater verstehe ich mich ebenfalls wie ein guter Handwerker. Denn ein guter Handwerker ist zur Stelle, wenn er gebraucht wird und findet selbst bei größeren Unwägbarkeiten eine gute Lösung. Und er reißt vor allem keine Wände ein, da wo nur eine Wartung nötig ist.“

(zum Autor: Identität -> Partner und Anpacker // Werte -> Hilfsbereitschaft, Fairness/ Angemessenheit, Ehrlichkeit, Offenheit, Geduld)

„Ich verstehe mich wie der Schneider von Shakespeare. Shakespeare hat mal gesagt: >Der einzig gute Verkäufer, den ich kenne, das ist mein Schneider. Er nimmt jedes Mal neu Maß, wenn ich zu

ihm komme.< Das ist auch mein Anspruch. So wie sich die Figur ändert, ändert sich auch das Leben und der Wunsch nach unterschiedlichster Absicherung. Ich garantiere Ihnen Maßarbeit!“

Kurzform: „Ich halte es wie der Schneider von Shakespeare!“

(zum Autor: Identität -> Begleiter, Partner // Werte -> Qualität, Kompetenz, Individualität, Kundenzufriedenheit)

„Wie bei einer Wanderung im Gebirge geht es im Leben mal auf und mal ab. Mit mir haben Sie einen an Ihrer Seite, der sich verdammt gut im Gelände auskennt und Sicherheit und Hilfe geben kann, wenn es mal holprig wird. Und ich schaue dabei gerne zuvor auf die Wanderausrüstung, denn viele Holprigkeiten lassen sich so von vornherein vermeiden.“

Kurzform: „Zum Wandern im Gebirge braucht es nicht nur Bergführer-Fähigkeiten, sondern auch einen vorherigen professionellen Blick auf die Ausrüstung. Mit mir haben Sie beides, (wenn Sie es wollen)!“

(Zum Autor: Identität -> Begleiter, Partner // Werte -> Sicherheit, Individualität, Helfen, Vertrauen)

„Wissen Sie, privat bin ich gerne sportlich unterwegs. Und dabei liebe ich insbesondere die Herausforderung. Als Ihr Berater werden Sie mich ganz ähnlich erleben. Wenn Sie mit mir zusammen arbeiten, können Sie sicher sein, dass wir gemeinsam auch dann Lösungen finden, wenn es anspruchsvoll wird!“

(Zum Autor: Werte -> Herausforderung, Effektivität, Anspruch)

„Gutes Essen mit einem genussvollen Service - das ist meine Passion.

Meine Kunden haben meist ganz unterschiedliche Geschmäcker und Vorlieben.

Wenn wir zusammen arbeiten, können Sie sicher sein, dass ich gemeinsam mit Ihnen das passende ein "VersicherungsMenü" auswähle - ein Menü, welches genau zu Ihnen passt. So dass weil es weder zu schwer, noch zu leicht ist.“

(Zum Autor: Werte -> Service, Individualität, Kompetenz, Vertrauen)

Vorsicht, die Beispiele dienen lediglich der Inspiration, sie werden höchstwahrscheinlich nicht zu Euch und Euren Werten passen.

Fazit:

Ihr transportiert so ein Bild, welches 1:1 zu Euch und Euren Werten und Fähigkeiten passt. Es schafft Nähe und verschafft Euch ein Profil, das sich beim Kunden einprägt. Es geht gar nicht darum, diesen Elevator Pitch 1:1 in gestochener Sprache zu vermitteln, sondern es geht um das Vermitteln eines authentischen Bildes.

Dies gelingt Euch am leichtesten, wenn Ihr Euch Eure individuelle Analogie/ Eure Energie-Tankstelle vor Augen haltet – also wenn Ihr beim Sprechen daran denkt.

Markus Hornung, Irena Fiedler, Sabine Grüner

Die EQ-Dynamics-Werteanalyse

WertSchätzendes und EmotionsBewusstes Leben und Arbeiten

Stand Januar 2017

**Sonderexemplar, nur zum
einmaligen persönlichen Gebrauch**

Wir freuen uns über emotional intelligente Vernetzungen auf:



<http://www.xing.com/companies/eqdynamics>
Neuigkeiten abonnieren und immer informiert bleiben



facebook

<http://www.facebook.com/eqdynamics>
Like us on facebook



<https://plus.google.com>, zu finden unter EQ Dynamics



http://www.xing.com/profiles/Markus_Hornung
http://www.xing.com/profiles/Irena_Fiedler
http://www.xing.com/profiles/Sabine_Gruener
http://www.xing.com/profiles/Daniela_Zander
„Verxingen“ Sie sich direkt mit uns



<http://www.youtube.com>, zu finden unter Markus Hornung
Live-Mitschnitte von Markus Hornung und EQ Dynamics



about.me

<http://about.me/markushornung>
Die Visitenkarte im Netz



<https://twitter.com/MarkusHornung>
„Zwitschern“ Sie mit Markus Hornung



<http://www.edudip.com/academy/Markus.Hornung>
Besuchen Sie auch unsere kostenfreien Webinare. Mehr Infos gibt es hier

Wertebooklets und Jonglierbälle gibt es unter: www.eqtools.de

Die EQ-Dynamics-Werteanalyse

Auf den folgenden Seiten finden Sie die von uns entwickelte Werteanalyse, die es Ihnen ermöglicht, Ihre persönliche Wertehierarchie für einen bestimmten Kontext zu erstellen.

Im Laufe seines Lebens hat jeder Mensch Vorlieben und Vorstellungen von dem entwickelt, was ihm besonders wichtig ist. Für den einen ist es im Beruf wichtig, Anerkennung zu erhalten, für den anderen, Probleme selbständig zu lösen und für einen dritten, Raum für die eigene Kreativität zu haben.

Werden die persönlichen Werte im beruflichen und privaten Alltag als erfüllt erlebt, stellt sich Zufriedenheit ein. Sind die Werte nicht erfüllt, ist man unzufrieden. Auch reagieren wir empfindlich und oft heftig, wenn unsere Werte verletzt werden, z.B. in der Kommunikation, in Beziehungen, durch Arbeitsbedingungen oder Führungsstil.

Die folgende Auswahl an Werten soll einen Überblick geben. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und ist jederzeit ergänzbar. Viele Begriffe sagen nahezu das gleiche aus - wählen Sie die, welche Sie persönlich ansprechen und widerstehen Sie so lange wie möglich der Versuchung, mehrere Begriffe unter einem Oberbegriff zusammenzufassen.

Beim Arbeiten mit Werten ist darauf zu achten, dass auch tatsächlich Werte verwendet werden, das heißt Grundhaltungen, Auffassungen und wertbesetzte Begriffe und nicht Tätigkeiten, die sich als Konsequenz des Lebens von Werten ergeben

.

Die Anleitung

Finden Sie einen Kontext, also einen Rahmen, in welchem Sie die Wertearbeit durchführen möchten. Tragen Sie diesen Kontext auf der letzten Seite ganz oben ein. Folgende Beispiele mögen als Anregung dienen: „Meine Rolle als Familienoberhaupt“, „Meine Rolle als Führungskraft in unserem Unternehmen“, „Meine Rolle als Lebenspartner“, ...

Wählen Sie aus der (von Ihnen um eigene Begriffe ergänzten) Liste die 10 für Sie wichtigsten Werte aus. Die Fragestellung lautet: „Was ist mir in dem ausgewählten Kontext wichtig? Worauf lege ich besonders Wert? Welche Werte möchte ich in meiner Rolle als ... gelebt und geachtet wissen?“

Tragen Sie diese Begriffe in alphabetischer Reihenfolge von oben nach unten in die Zeilen der Präferenzmatrix des Arbeitsblattes ein.

Beginnen Sie nun, die einzelnen Werte miteinander zu vergleichen, und zwar nach folgendem Schema:

- A mit B - den für Sie wichtigeren der beiden (also den „Gewinner“) schreiben Sie in das erste Kästchen oben links.
- A mit C – den „Gewinner“ schreiben Sie in das Kästchen rechts daneben.
- A mit D usw. bis die oberste Zeile mit den entsprechenden „Gewinner-Buchstaben“ gefüllt ist.

Dann beginnen Sie die nächste Zeile, in welcher der Wert B mit allen übrigen Werten verglichen wird;

- usw. bis die gesamte Matrix ausgefüllt ist.

Finden Sie als Hilfe für die Entscheidung folgende Bilder: „Welche Situation gab es schon, in der ich mich zwischen diesen beiden Werten entscheiden musste? Wie könnte die Situation aussehen und wie würde ich mich entscheiden?“ Sollte das nicht funktionieren, geben Sie Ihrem Deinem Bauchgefühl nach!

Ermitteln Sie nun die Anzahl der einzelnen „Gewinner-Buchstaben“ und tragen Sie diese und den daraus resultierenden Rang in die Auswertungstabelle ein.

Sollte es dazu kommen, dass zwei Werte die gleiche Anzahl haben, gehen Sie nochmals nach oben in die Matrix und überprüfen Sie den direkten Vergleich. Der Gewinner erhält den höheren Rang. Bei drei Werten mit gleicher Anzahl wird dieser Direktvergleich bisweilen zu keiner Lösung führen. Legen Sie dann die Reihenfolge innerhalb dieser Gruppe aus dem Bauch heraus fest.

Schreiben Sie die den Buchstaben zugeordneten Werte in der Reihenfolge ihres Ranges in Ihre persönliche Hierarchie.

Auf den folgenden beiden Seiten finden Sie die Werteliste, welche Sie bitte um Begriffe ergänzen, die Ihnen wichtig sind, dort aber nicht auftauchen.

Auf der letzten Seite finden Sie das Arbeitsblatt für die eigentliche Wertearbeit.

A

Abenteuerlust
Abgrenzung
Abwechslung
Achtsamkeit
Achtung
Aktualität
Akzeptanz
Anerkennung
Anspruch
Anstand
Aufklärung
Aufmerksamkeit
Ausdauer
Austausch
Authentizität
Ästhetik

B

Balance
Begeisterung
Beharrlichkeit
Berechenbarkeit
Bequemlichkeit
Beruf
Bescheidenheit
Beständigkeit
Bewegung
Bildung

C

Chancenorientierung

D

Dankbarkeit
Demut
Dienstbereitschaft
Dienen
Diplomatie
Distanz halten
Diskretion
Disziplin
Durchsetzungsvermögen
Dynamik

E

Effektivität
Effizienz
Ehre
Ehrgeiz

Ehrlichkeit
Einfachheit
Emotionalität
Empathie/
Einfühlungsvermögen
Energie
Engagement
Entscheiden
Entspannung
Erfolg
Ergebnisorientierung
Erkenntlichkeit
Erotik
Etikette
Exklusivität
Experimentierfreude

F

Fairness
Familie
Faszination
Fitness
Fleiß
Flexibilität
Fortschritt
Freiheit
Freizeit
Freude
Freundlichkeit
Freundschaft
Frieden
Führung
Fürsorge

G

Geborgenheit
Geduld
Gehorsam
Gelassenheit
Geld
Genauigkeit/Präzision
Genuss
Gerechtigkeit
Gestaltungsfreiheit
Gesundheit
Gewinnen
Glaube
Glaubwürdigkeit
Gleichheit

Großmut
Großzügigkeit

H

Harmonie
Herausforderung
Hilfe geben/Helfen
Hingabe
Höflichkeit
Humanismus
Humor

I

Idealismus
Identität
Information
Innovation
Integrität
Intelligenz

K

Kampf
Klarheit
Kollegialität
Komfort
Kommunikation
Kompetenz
Kompromissfähigkeit
Kongruenz
Konkurrenzfähigkeit
Konsens
Konsequenz
Konstanz
Kontinuität
Kontrolle
Körperbewusstsein
Kraft
Kreativität
Kundenorientierung
Kunst
Kultur

L

Leidenschaft
Leistungsfähigkeit
Lernen
Liebe
Loyalität
Lust
Luxus

M

Macht
Manieren
Marktführerschaft
Menschlichkeit
Mitdenken
Mitgefühl
Muße
Mobilität
Mode
Moral
Musik
Mut

N

Nachhaltigkeit
Nachsicht
Nächstenliebe
Natur
Neugierde

O

Offenheit
Optimismus
Ordnung
Originalität

P

Partnerschaft
Perfektion
Persönliche Entwicklung
Perspektive
Pflichtbewusstsein
Phantasie
Prestige
Privatsphäre
Profit
Pünktlichkeit

Q

Qualität

R

Rationalität
Realitätssinn
Religion
Respekt
Risikobereitschaft
Rücksichtnahme
Ruhe
Ruhm

S

Sachverstand
Sauberkeit
Schnelligkeit
Schönheit
Selbstachtung
Selbstbestimmung
Selbständigkeit
Selbstdisziplin
Selbstmotivation
Selbstverantwortung
Selbstwert
Seriosität
Service
Sexualität
Sicherheit
Sinnhaftigkeit
Sinnlichkeit
Solidarität
Sorgfalt
Sparsamkeit
Spaß
Spiritualität
Sport
Stabilität
Stärke
Stil
Stille
Strebsamkeit
Struktur
System

T

Tatkraft
Teamgeist
Tiefe
Toleranz
Tradition
Transparenz
Treue

U

Umgänglichkeit
Unabhängigkeit
Unbekümmertheit
Unterhaltung
Unterstützung

V

Veränderung

Verantwortung
Verbesserung
Vergnügen
Verhältnismäßigkeit
Verständnis
Vertrauen
Vertrautheit
Vitalität

W

Wachstum
Wahrheit
Wertschätzung
Wettbewerb
Wissen
Wirksamkeit
Wohlstand

Z

Zielstrebigkeit
Zugehörigkeit
Zurückhaltung
Zusammenarbeit
Zusammenhalt
Zuverlässigkeit
Zweckmäßigkeit

Meine persönliche Wertehierarchie für den Kontext

.....
(Bitte eintragen!)

Meine 10 wichtigsten Werte:		B	C	D	E	F	G	H	I	J
A	A									
B	B									
C	C									
D	D									
E	E									
F	F									
G	G									
H	H									
I	I									
J	J									

Auswertung:

Kriterium	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Anzahl										
Rang										

Meine persönliche Hierarchie:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7