

# EEN GOEDE PITCH

Het is belangrijk dat je mensen kort en bondig kunt overtuigen van iets. Een instrument dat je daarvoor kunt gebruiken is een pitch.

Een pitch wordt meestal ingezet als er iets moet worden verkocht. Of je nu op zoek bent naar nieuwe afnemers, mensen naar een bepaald restaurant wil sturen, een groep investeerders moet binnenhalen of, in dit geval, aan de slag wil bij een werkgever; een goede pitch werkt altijd in je voordeel.

De kracht van een pitch is om eenvoudig, duidelijk en meeslepend de kern uit een geheel te halen. In je pitch benoem je juist die kernelementen, zodat het publiek zich begrepen voelt. Vervolgens licht je helder toe wat jij in dit geheel kunt betekenen. Pitchen is geen plat verkooppraatje. Voor een goede pitch moet je je goed verdiepen in je publiek, haar omgeving, het onderwerp én jezelf.

Een goede pitch kun je goed aanleren omdat een goede pitch min of meer een vaste structuur heeft.

## DE STRUCTUUR

- 1. Stel jezelf voor**
- 2. Presenteer onze behoefte**
- 3. Breng overtuigend jouw oplossing**
- 4. Onderbouw wat jouw meerwaarde hierin is**
- 5. Roep op tot een vervolg.**



1

## Stel jezelf voor

Noem niet alleen je naam, leeftijd en welke studie je doet, maak het vooral persoonlijk. Motiveer waarom je bij ons komt pitchen, vertel iets verrassends over jezelf en sluit af wat men van jou kan verwachten.

2

## Presenteer onze behoefte

Benoem wat jij denkt wat wij waarom zoeken. Benoem eventueel het probleem. Breng dit in verband met de situatie: het pitchen. Laat daarin ook weten waarin onze behoefte verschilt ten opzichte van andere kantoren.

## ALGEMENE TIPS

- Oefen je pitch zodat je de structuur kent. Zorg er wel voor dat je geloofwaardig bent en dat je dus niet iets uit je hoofd op dreunt.
- Praat rustig, gebruik je mimiek en kijk je publiek goed aan.
- Verzin geen zaken die niet geloofwaardig zijn of die je niet waar kunt maken. Blijf oprecht.
- Gebruik vragen in je verhaal die je publiek herkent. Zorg ervoor dat je daarop antwoorden presenteert die niet al te voor de hand liggend zijn.
- Vertel een verhaal. Plak niet zinnen achter elkaar.
- Neem je pitch op en luister naar jezelf. Weet je jezelf te overtuigen?

3

## Breng overtuigend jouw oplossing

Breng ons overtuigend de oplossing. Dat hoeft nog niet direct op jezelf betrekking te hebben. Het kunnen ook andere zaken zijn die tot het gewenste resultaat leiden. Laat in ieder geval zien dat je het geheel snapt en kom met een geloofwaardige oplossing.

4

## Onderbouw wat jouw meerwaarde hierin is

Waar maak jij het verschil in het geheel? Leg uit wat je toevoegt of juist bespaart.

5

## Roep op tot een vervolg

Maak je call to action. Geef het vervolg aan voor je toehoorders. Zorg ervoor dat we gemotiveerd raken om meer van je te weten en hoe we dat eenvoudig kunnen realiseren.

- Houd je aan de timing. Deze pitch mag maximaal een minuut duren. Dat betekent dat je pitch tussen 55 en 60 seconden moet duren. Te lang is niet goed en te kort is ook niet goed.

### Heb je vooraf vragen?

Neem dan gerust contact op met Bas Bosman via [bosman@tk.nl](mailto:bosman@tk.nl)

