



## Kurz und prägnant punkten Der „Elevator Pitch“

**Als Student oder Berufseinsteiger finden Sie sich immer wieder in Situationen wieder, in denen Sie sich selbst, Ihre Arbeit oder Ihr Produkt präsentieren bzw. verkaufen müssen. Beispielsweise auf Karrieremessen, am Stand Ihres Wunscharbeitgebers, beim knurrigen Professor, bei dem man seine Abschlussarbeit schreiben möchte, oder ganz klassisch im Vorstellungsgespräch für ein Praktikum oder den Job nach dem Studium. All diese Situationen können immens wichtig für Ihre berufliche Zukunft sein und haben eine Gemeinsamkeit: den Faktor Zeit.**

Auf der Messe stehen hinter Ihnen wahrscheinlich weitere 20 Kandidaten in der Schlange, der Professor muss in die nächste Vorlesung und der Personaler hat auch nicht den ganzen Tag Zeit, um sich Ihre Lebensgeschichte anzuhören. Diese Dialoge sind bezeichnend für die Sprossen auf der Karriereleiter, die Sie auf dem nicht ganz einfachen Weg nach oben überwinden müssen.

Wir zeigen Ihnen eine gute Methode, mit der Sie sich bei diesen Gelegenheiten **perfekt vermarkten** und in kürzester Zeit Ihr Gegenüber **von sich überzeugen**.

Stellen Sie sich vor, Sie stehen zufällig mit Ihrem Traumarbeitgeber in einem Aufzug und fahren in den 7. Stock. In den nächsten 60 Sekunden haben Sie die einmalige Chance, die andere Person davon zu überzeugen, dass **Sie, und nur Sie**, das Zeug für ein Praktikum/eine Masterarbeit/einen Job in ihrem Unternehmen haben. Dieses Szenario beschreibt den Grundgedanken hinter der **Elevator Pitch-Methode**.

Ziel des Elevator Pitch ist es, **kurz, einfach, anschaulich und strukturiert** zu präsentieren, **wer man ist, was man kann / aktuell macht und was man will**.

### Wer bin ich?

Hinter der Aufforderung in Bewerbungsgesprächen „Erzählen Sie mal kurz von sich“, verbirgt sich keineswegs (nur) das Interesse an Ihrer Schulzeit oder Ihrer Passion für Ihr Lieblingshobby.

Zählen sie **kurz** die Eckdaten und Kerninformationen Ihres Werdegangs auf, die für das jeweilige Anforderungsprofil relevant und wichtig sind.

Formulieren Sie diese Aufzählung so **einfach** wie möglich. Machen Sie sich im Voraus Gedanken über die Details und lassen Sie all jenes weg, das für die Story nicht unbedingt notwendig ist, und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche.

Gestalten Sie die übrig gebliebenen Informationen so **anschaulich** wie möglich, um von Anfang an einen guten Eindruck zu machen. Erwähnen Sie grundsätzlich nichts Negatives, sondern betonen Sie positive Erfahrungen und bringen Sie Ihre Begeisterung für die Aufgabe zum Ausdruck.

Gehen Sie bei der Beschreibung Ihrer Person chronologisch und **strukturiert** vor, sodass ein klarer roter Faden zu erkennen ist. Fangen Sie mit Ihrer

- ✓ kurz
- ✓ einfach
- ✓ anschaulich
- ✓ strukturiert

- ☞ Wer bin ich?
- ☞ Was kann ich und was mache ich?
- ☞ Was will ich?

### Was will ich?

Nachdem Ihr Gegenüber nun weiß, mit wem es zu tun hat und was Sie so machen, wird es sich fragen, warum Sie ihm das alles erzählt haben. Nun müssen Sie darlegen, was Sie genau wollen und was Ihr Gegenüber für Sie tun kann. An dieser Stelle kommt es für Sie vor allem darauf an, das i-Tüpfelchen auf Ihre Kernaussage zu setzen: „*Wir passen perfekt zusammen, weil..., also nehmen Sie mich.*“ Kommen Sie auf den Punkt und tragen Sie Ihr Anliegen **kurz** und konkret vor. Damit signalisieren Sie Selbstbewusstsein und zeigen Sie, dass Sie genau wissen, was Sie wollen. Beschreiben Sie Ihr Anliegen so **einfach** wie möglich und ohne Umschweife, insbesondere, wenn Ihr Anliegen offensichtlich bzw. Ihrem Gegenüber ohnehin schon bestens bekannt ist. Wie weit Sie ausholen, hat in der Regel keine Auswirkung darauf, ob die Antwort ja oder nein lautet. Denn wenn Sie Ihren gesamten Pitch **anschaulich** präsentiert haben, steigen Ihre Chancen auf die mehr oder minder ungeteilte Aufmerksamkeit des Personalers. Sobald Sie sein Interesse geweckt haben, wird er von sich aus nachhaken und Sie können näher auf Details eingehen. Bauen Sie Ihr Argument **strukturiert** auf und achten Sie darauf, dass alle wichtigen Informationen darin enthalten sind. Prüfen Sie dazu die 5 W-Fragen ab (Wer macht was, wann, wo, wie und warum?).

Eine gute Vorbereitung ist bei einem Elevator Pitch essentiell. Halten Sie sich an den hier beschriebenen Leitfaden, kombinieren Sie die einzelnen Tipps und schreiben Sie Ihren Elevator Pitch zunächst einmal auf. Fordern Sie sich selbst heraus und verwenden Sie nicht mehr als 2-3 kurze Sätze. Wenden Sie dabei das **KISS-Prinzip** an (Keep it simple and short) und personalisieren Sie Ihren Pitch für die Person oder die Zielgruppe, die dieser überzeugen soll. Üben Sie Ihren Pitch vor dem Spiegel, stoppen Sie dabei die Zeit und prüfen Sie sich selbst. Rede ich flüssig und selbstbewusst? Schaffe ich es unter einer Minute und ohne gehetzt zu wirken? Bin ich selbst von meinem Elevator Pitch überzeugt?

Nehmen Sie statt der Sprossen ganz einfach den Aufzug und steigen Sie mit Hilfe Ihres **Elevator Pitch** die Karriereleiter empor. ■

aktuellen Position oder Ihrem Studiengang an, gehen Sie anschließend kurz auf Ihren bisherigen Werdegang ein (falls relevant und interessant) und enden Sie mit einem Statement, das auf die Fragen im Folgenden hinführt.

### Was kann ich bzw. was mache ich?

... Studium, Ferienjob, Werkstudententätigkeit, Bachelor-/ Master-Arbeit, Praktikum, ...

Dieser Teil zeigt Ihren **USP** und beschreibt Ihre aktuelle Tätigkeit. Unterstreichen Sie Ihre fachlichen sowie persönlichen Qualifikationen und Fähigkeiten. Überzeugen Sie zudem durch ein authentisches und sympathisches Auftreten.

Nennen Sie **kurz** Ihren Studiengang und wo Sie studieren bzw. Ihre aktuelle Tätigkeit und wo Sie diese ausüben.

Geben Sie Ihrem Gesprächspartner **einfach** zu verstehen, wie Ihre bisherige praktische/ theoretische Erfahrung oder Ihre Arbeit mit seinem Bereich bzw. Thema zusammenhängt. Es darf kein Zweifel an Ihren Fähigkeiten und der Qualität Ihrer Arbeit entstehen.

Die Fähigkeit, die eigene Person und Qualifikation **anschaulich** zu kommunizieren, ist der Schlüssel zum Erfolg bei einer erfolgreichen Selbstvermarktung. Werden Sie kreativ und präsentieren Sie Ihre Leistungen im besten Licht.

Ein Wirrwarr an Kompetenzen, Themen und Qualifikationen wird Ihnen nicht helfen. **Strukturieren** Sie Ihre Argumente nach dem Prinzip „Qualität vor Quantität“ und konzentrieren Sie sich auf die wirklich wichtigen Argumente. Verkaufen Sie Ihrem zukünftigen Arbeitgeber genau die Kompetenzen, die Sie haben und dieser auch wirklich braucht.



KARRIERECOACH  
MÜNCHEN



**Walter Feichtner**  
Dipl.-Kulturwirt und Inhaber von Karrierecoach München

Coach und Berater für alle Fragen rund um Karriere, Bewerbung, AC, Berufseinstieg, Arbeitszeugnis, Gehalt, berufliche Neuorientierung oder berufliche und persönliche Weiterentwicklung. Er kennt sowohl die Anforderungen und Anliegen der Bewerber und Arbeitnehmer als auch die der Arbeitgeber, der Personalabteilungen und des Arbeitsmarktes. Er ist Gastdozent an über 10 Unis und Fachhochschulen. Er unterstützt auch Unternehmen beim Personal-Recruiting und bei der Mitarbeiterauswahl.

Weitere Infos unter [www.karrierecoach-muenchen.de](http://www.karrierecoach-muenchen.de)