



ECO-MEDIA

Μάθημα 3

Elevator Pitch

Αριθμός έργου

2021-1-ES01-KA220-ADU-000026310



**Co-funded by
the European Union**

Το έργο αυτό χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.
Η παρούσα δημοσίευση αντικατοπτρίζει τις απόψεις μόνο του συγγραφέα και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη.
υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

Αυτό το έργο διατίθεται με άδεια χρήσης Creative Commons Αναφορά Δημιουργού-Μη Εμπορική Χρήση-Όχι Παράγωγα Έργα 4.0 Διεθνές.

Περιεχόμενα

- Εισαγωγή στο pitching
- Σημασία του pitching
- Εισαγωγή στο elevator pitch
- Συμπεράσματα
- Αναφορές
- Πρόσθετοι πόροι



Εισαγωγή



"Η ρίψη είναι το 80% του παιχνιδιού και το άλλο μισό είναι το χτύπημα και το γήπεδο".

Mickey Rivers



Στόχοι του μαθήματος

- Να γίνει κατανοητή η έννοια και η σημασία του elevator pitch.
- Να αναπτύξετε αυτοπεποίθηση στην παρουσίαση ενός elevator pitch.
- Να αναγνωριστούν τα οφέλη ενός elevator pitch και τα βασικά του στοιχεία.



Μαθησιακά αποτελέσματα

- Να προσδιοριστεί τι είναι το elevator pitch και γιατί είναι ζωτικής σημασίας για τη δικτύωση και τις επαγγελματικές ρυθμίσεις.
- Να διαμορφώσει μια σαφή και συνοπτική παρουσίαση του elevator pitch που να επικοινωνεί αποτελεσματικά τις δεξιότητες, την εμπειρία και την πρόταση αξίας τους.
- Να επιδεικνύουν αυτοπεποίθηση και σαφήνεια κατά την παρουσίαση του elevator pitch τους.
- Κατανόηση του τρόπου με τον οποίο το elevator pitch μπορεί να δημιουργήσει ευκαιρίες, να τραβήξει την προσοχή και να αφήσει μια μόνιμη εντύπωση.



Στοχευμένες δεξιότητες

- Δεξιότητες επικοινωνίας
- Δεξιότητες παρουσίασης
- Δεξιότητες δικτύωσης
- Δεξιότητες αναστοχασμού
- Ενσυναίσθηση
- Προσαρμοστικότητα



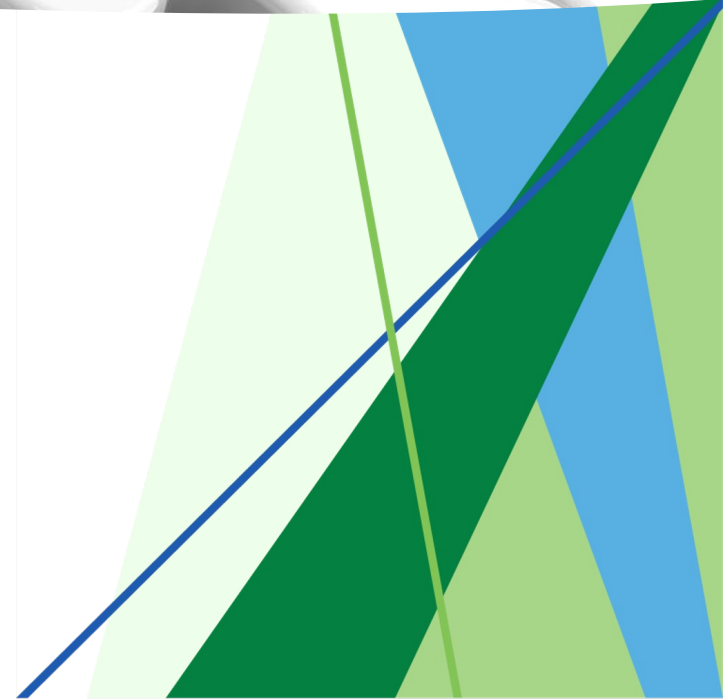
Εισαγωγή στο pitching





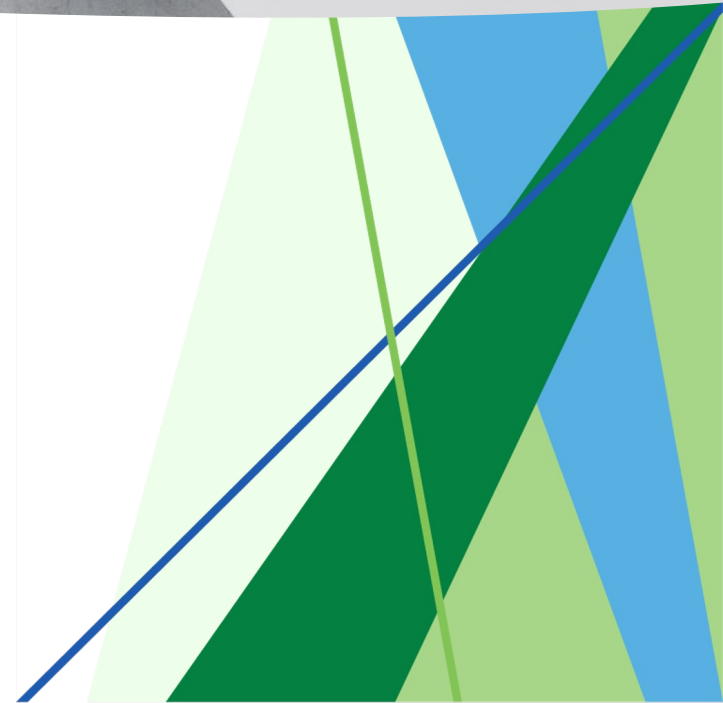
Τι είναι το pitching;

- Το Pitching αναφέρεται στην πράξη της παρουσίασης ή της προώθησης μιας ιδέας, ενός προϊόντος, μιας υπηρεσίας ή του εαυτού μας σε ένα κοινό με σκοπό να κερδίσουμε το ενδιαφέρον, την υποστήριξη ή την επένδυση.



Πότε/που;

- Η παρουσίαση μπορεί να γίνει σε διάφορα πλαίσια, όπως επιχειρηματικές συναντήσεις, παρουσιάσεις πωλήσεων, παρουσιάσεις σε επενδυτές, συνεντεύξεις για δουλειά, εκδηλώσεις δικτύωσης, διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας κ.λπ.



Σημασία του pitching

Κερδίστε γρήγορα την προσοχή του κοινού-στόχου σας

Επικοινωνήστε την αξία, τα οφέλη και τις μοναδικές πτυχές της ιδέας, του προϊόντος, της υπηρεσίας ή του εαυτού σας.

Δημιουργία ευκαιριών για συνεργασία, συμπράξεις, χρηματοδότηση, πωλήσεις ή επαγγελματική ανέλιξη.

Οικοδόμηση σχέσεων

Ενισχύει την αυτοπεποίθησή σας στην παρουσίαση των ιδεών σας

Προσαρμογή σε διαφορετικά ακροατήρια

Βελτίωση των επικοινωνιακών δεξιοτήτων, συμπεριλαμβανομένης της δημόσιας ομιλίας, της αφήγησης ιστοριών και της πειθούς

Να στέκεστε σε συνεντεύξεις εργασίας

Να εμπνέετε και να παρακινείτε τους άλλους

Κατανόηση του κοινού-στόχου σας



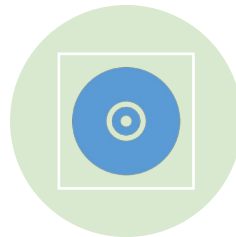
Μία από τις πιο σημαντικές πτυχές της δημιουργίας μιας επιτυχημένης παρουσίασης είναι η **κατανόηση του κοινού σας**.



Όταν γνωρίζετε σε ποιον απευθύνεστε, μπορείτε να **προσαρμόσετε το μήνυμά σας στις ανάγκες, τα ενδιαφέροντα και τις αξίες του**.



Κάντε στον εαυτό σας ερωτήσεις όπως, ποιοι είναι οι πιθανοί πελάτες μου; Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές μου; Ποιοι είναι οι επενδυτές μου;

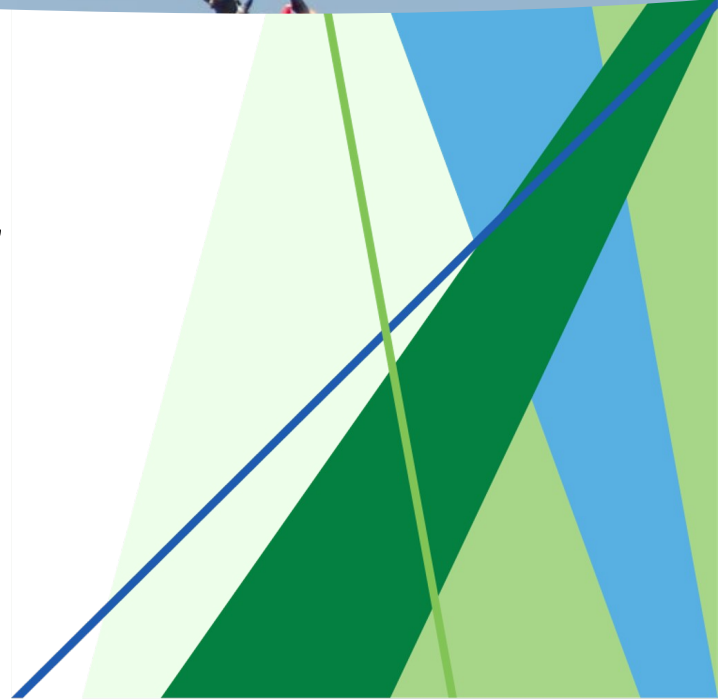


Ερευνήστε το κοινό-στόχο σας, αναζητήστε πληροφορίες σχετικά με τα ενδιαφέροντα, τις ανάγκες, τα σημεία πόνου και τους στόχους του.



Αποτυχία κατανόησης του κοινού- στόχου...

...μπορεί να οδηγήσει σε μια γενική
ή ακατάλληλη παρουσίαση που δεν
δημιουργεί ενδιαφέρον ή
υποστήριξη.



Διαμόρφωση του μηνύματός σας



- Καθορίστε με σαφήνεια τι θέλετε να πάρει το ακροατήριό σας από το μήνυμά σας.
- Καθορίστε τον σκοπό του μηνύματός σας. Σκοπεύετε να ενημερώσετε, να πείσετε, να εμπνεύσετε ή να διασκεδάσετε;
- Χρησιμοποιήστε απλή και ξεκάθαρη γλώσσα.
- Οργανώστε το μήνυμά σας με λογικό και συνεκτικό τρόπο.
- Ενσωματώστε στοιχεία αφήγησης για να κάνετε το μήνυμά σας ελκυστικό.
- Χρήση οπτικού υλικού (κατά περίπτωση).
- Πρακτική

Εισαγωγή στο elevator pitch



Elevator Pitch



Είναι μια συνοπτική και πειστική περίληψη μιας ιδέας, ενός προϊόντος, μιας υπηρεσίας ή του εαυτού μας.



Θα πρέπει να είναι αρκετά σύντομη για να τραβήξει την προσοχή κάποιου και να μεταφέρει τα βασικά σημεία.



Ένα elevator pitch είναι πολύ πιο σύντομο, περίπου **30 δευτερόλεπτα έως 2 λεπτά**.



Ο σκοπός ενός elevator pitch είναι να κάνει μια συναρπαστική εντύπωση, να προκαλέσει ενδιαφέρον και να αφήσει μια μόνιμη επίδραση στον ακροατή.



Ο απώτερος στόχος είναι να δημιουργηθεί μια θετική και αξέχαστη εντύπωση που θα κεντρίσει την περιέργεια και θα οδηγήσει σε περαιτέρω εμπλοκή.

Χρήση του elevator pitch

Κάνει ισχυρή πρώτη εντύπωση

Επικοινωνεί με σαφήνεια τις δεξιότητες και την τεχνογνωσία σας

Επισημαίνει τη μοναδική σας πρόταση αξίας

Προσελκύει πιθανές επαφές και κεντρίζει το ενδιαφέρον τους

Επιδεικνύει τον επαγγελματισμό και την ετοιμότητά σας

Δημιουργεί ευκαιρίες για δικτύωση και οικοδόμηση σχέσεων

Αυξάνει τις πιθανότητες λήψης παραπομπών ή συστάσεων

Σας τοποθετεί ως έναν σίγουρο και ικανό επαγγελματία

Ενισχύει την προβολή και την απομνημόνευσή σας

Ανοίγει πόρτες σε νέες επαγγελματικές ή επιχειρηματικές ευκαιρίες

Βασικά στοιχεία του elevator pitch

Εισαγωγή

- Ξεκινήστε με μια ελκυστική εισαγωγή που τραβάει την προσοχή και δημιουργεί την αξιοπιστία σας. Αναφέρετε το όνομά σας και δώστε μια σύντομη επισκόπηση του ιστορικού σας ή της εμπειρογνωμοσύνης σας.

Πρόταση αξίας

- Επικοινωνήστε με σαφήνεια τη μοναδική αξία που προσφέρετε στο τραπέζι. Προσδιορίστε τα βασικά πλεονεκτήματα, τις δεξιότητες και τις εμπειρίες σας που σας κάνουν να ξεχωρίζετε.

Επιτεύγματα και επιτεύξεις

- Επισημάνετε αξιοσημείωτα επιτεύγματα ή επιτεύξεις που αποδεικνύουν τις ικανότητες και την επιτυχία σας στον τομέα σας.

Συνάφεια

- Επισημάνετε τις πτυχές του ιστορικού ή της εμπειρογνωμοσύνης σας που είναι πιο σχετικές και ελκυστικές για τον ακροατή.

Πάθος και ενθουσιασμός

- Δείξτε γνήσιο ενθουσιασμό για τη δουλειά σας και την αξία που μπορείτε να προσφέρετε στους άλλους.

Ένας απλός τρόπος για να δομήσετε το elevator pitch σας

Ποιος είμαι;

(Παρουσιάστε τον εαυτό σας και καθορίστε την ταυτότητά σας)

Ποια είναι η ειδικότητά μου ή το επαγγελματικό μου υπόβαθρο;

(Επισημάνετε τις δεξιότητες, τα προσόντα και την εμπειρία σας)

Τι με κάνει να ξεχωρίζω από τους άλλους στον τομέα μου;

(Προσδιορίστε τα μοναδικά σημεία πώλησης ή τους παράγοντες διαφοροποίησης)

Ποια παραδείγματα μπορώ να προσκομίσω για να υποστηρίξω τους ισχυρισμούς μου;

(Μοιραστείτε ιστορίες επιτυχίας, μαρτυρίες ή επιτεύγματα)

Πώς μπορώ να προσαρμόσω την ομιλία μου σε συγκεκριμένο κοινό ή πλαίσιο;

(Εξετάστε το ενδεχόμενο να προσαρμόσετε το μήνυμά σας ανάλογα με τις ανάγκες και τα ενδιαφέροντα του ακροατή)

Πώς μπορώ να κάνω την ομιλία μου συνοπτική, ελκυστική και αξιομνημόνευτη;

(Βεβαιωθείτε ότι η παρουσίασή σας είναι σαφής, περιεκτική και συναρπαστική)

Τα τέσσερα χαρακτηριστικά για ένα αποτελεσματικό elevator pitch

01

Να είστε σύντομοι:

Συνήθως δεν υπερβαίνει τα 30 δευτερόλεπτα.

02

Να είστε τολμηροί:

Κάντε το μήνυμά σας μοναδικό. Δώστε έμφαση σε αυτό που σας κάνει να ξεχωρίζετε από τους άλλους. Χρησιμοποιήστε ισχυρή,

03

Να είστε ωφέλιμοι:

Βεβαιωθείτε ότι το μήνυμά σας ανταποκρίνεται στα ενδιαφέροντα ή τις ανησυχίες του ακροατή.

04

Να είστε πιστευτοί:

Η παρουσίασή σας θα πρέπει να βασίζεται στην πραγματικότητα και να υποστηρίζεται από γεγονότα ή δεδομένα, όπου είναι δυνατόν. Εξασκηθείτε

... σας μέχρι
... να την
... με
... οίηση.

Βασικά σημεία που πρέπει να περιλαμβάνουν

Όνομα και επαγγελματική ταυτότητα

Ιστορικό και εμπειρογνωμοσύνη

Επιτεύγματα και επιτυχίες

Μοναδικά σημεία πώλησης

Αξία που προσφέρετε στους άλλους

Σχετική εμπειρία

Πάθος και κίνητρα για αυτό που κάνετε



Συμβουλές για να κάνετε την παρουσίασή σας πιο ελκυστική

Να είστε σαφείς και επί της ουσίας

Δώστε έμφαση σε αυτό που σας κάνει να ξεχωρίζετε από τους άλλους

Μοιραστείτε ένα παράδειγμα που αναδεικνύει την τεχνογνωσία σας

Επισημάνετε τα οφέλη και τα αποτελέσματα που μπορείτε να επιτύχετε

Χρησιμοποιήστε θετική και ενεργητική γλώσσα για να μεταδώσετε τον ενθουσιασμό και τη δέσμευσή σας για τη δουλειά σας

Δείξτε αυτοπεποίθηση, διατηρήστε οπτική επαφή, μιλήστε καθαρά με σίγουρο τόνο

Προσαρμογή στο κοινό

Εξάσκηση, εξάσκηση, εξάσκηση επανειλημμένα για να βελτιώσετε την εκφορά του λόγου σας και να εξασφαλίσετε ευχέρεια.

Τι δεν πρέπει να λέτε όταν κάνετε pitching

- Οτιδήποτε θα έκανε το άτομο να πιστέψει ότι έχετε κάτι να κρύψετε.
- Αποφύγετε να κάνετε αρνητικά σχόλια για προηγούμενους εργοδότες, συναδέλφους ή εμπειρίες.
- Μην κάνετε μη ρεαλιστικές προβλέψεις ή υποσχέσεις.
- Μην υπερεκτιμάτε την εμπειρία ή τα προσόντα σας.
- Μην μιλάτε πολύ ώρα και μην υπερβαίνετε τον προβλεπόμενο χρόνο.
- Μην μιλάτε με ορολογία ή υπερβολικά τεχνικούς όρους που μπορεί να μπερδέψουν ή να κουράσουν το ακροατήριό σας.
- Κρατήστε την ομιλία σας εστιασμένη και αποφύγετε να μοιραστείτε άσχετες ή περιττές λεπτομέρειες.
- Αποφύγετε διφορούμενες δηλώσεις που μπορεί να αφήσουν τον ακροατή αβέβαιο για τις ικανότητες ή τα επιτεύγματά σας.

Πράγματα που πρέπει να θυμάστε σχετικά με το elevator pitch





Βασικό συμπέρασμα

- Εξάσκηση, εξάσκηση, εξάσκηση

Βήματα που θα σας βοηθήσουν να γράψετε ένα αποτελεσματικό elevator pitch

Προσδιορίστε τον στόχο σας

Καθορίστε το σκοπό της ομιλίας σας στο ασανσέρ

Καθορίστε το κοινό-στόχο σας

Καταλάβετε σε ποιον μιλάτε και τι τους ενδιαφέρει.

Δημιουργήστε ένα συναρπαστικό άνοιγμα

Ξεκινήστε με μια δήλωση που τραβάει την προσοχή και κεντρίζει την περιέργεια του ακροατή.

Παρουσιάστε τον εαυτό σας

Μοιραστείτε το όνομά σας, την επαγγελματική σας ταυτότητα και μια σύντομη επισκόπηση της εξειδίκευσής σας ή του ιστορικού σας.

Επικοινωνήστε την αξία σας


Επισημάνετε τα οφέλη και τα αποτελέσματα που μπορείτε να επιτύχετε

Διαφοροποιηθείτε

Επισημάνετε τι σας κάνει να ξεχωρίζετε από τους άλλους στον τομέα σας

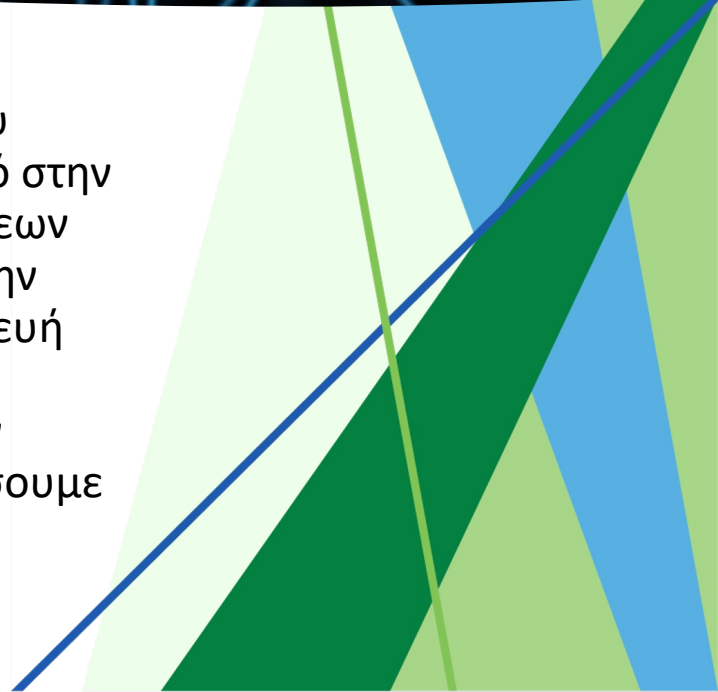
Δώστε παραδείγματα ή αποδεικτικά στοιχεία

Μοιραστείτε σύντομες ιστορίες που καταδεικνύουν πώς διαφέρετε από τους άλλους



Παράδειγμα 1 για την παρουσίαση του εαυτού σας

"Γεια σας, είμαι ο Ιωάννης, μηχανικός λογισμικού που ειδικεύεται στην ανάπτυξη ιστοσελίδων. Έχω ιστορικό στην παροχή αξιόπιστων και φιλικών προς τον χρήστη λύσεων που βελτιστοποιούν τις διαδικασίες και βελτιώνουν την εμπειρία των χρηστών. Είτε πρόκειται για την κατασκευή ανταποκρινόμενων ιστότοπων είτε για την ανάπτυξη προσαρμοσμένων εφαρμογών, ενθουσιάζομαι με την επίλυση σύνθετων τεχνικών προκλήσεων. Ας συζητήσουμε πώς μπορώ να συμβάλω στο επόμενο έργο σας".



Παράδειγμα 2 για την παρουσίαση του εαυτού σας

"Γεια σας, είμαι η Emily, πιστοποιημένη προσωπική προπονήτρια και προπονήτρια ευεξίας. Είμαι παθιασμένη με το να βοηθάω τα άτομα να πετύχουν τους στόχους τους σε επίπεδο φυσικής κατάστασης και να ζήσουν μια πιο υγιή ζωή. Μέσω εξατομικευμένων προγραμμάτων προπόνησης και διατροφικής καθοδήγησης, ενδυναμώνω τους πελάτες μου να κάνουν θετικές αλλαγές στον τρόπο ζωής τους. Αν επιθυμείτε να βελτιώσετε τη φυσική σας κατάσταση και τη συνολική σας ευεξία, μπορούμε να συζητήσουμε πώς μπορώ να σας υποστηρίξω στο ταξίδι σας".

Προτεινόμενη δραστηριότητα σε ομάδες

- Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ζεύγη.
- Ορίστε ένα χρονόμετρο για κάθε βήμα (1-2 λεπτά).
- Ο συνεργάτης A θα είναι ο παίκτης και ο συνεργάτης B θα είναι ο ακροατής.
- Ο συνεργάτης A έχει το χρόνο που του αναλογεί για να παρουσιάσει την ομιλία του, εστιάζοντας στην παρουσίαση του εαυτού του, της τεχνογνωσίας του και της αξίας που προσφέρει.
- Ο εταίρος B ακούει ενεργά την ομιλία του εταίρου A χωρίς να διακόπτει.
- Μετά τη λήξη του χρόνου, ο εταίρος B παρέχει ανατροφοδότηση.
- Αλλάξτε ρόλους, με τον σύντροφο B να γίνεται ο παίκτης και τον σύντροφο A ο ακροατής.
- Μετά την ολοκλήρωση της δραστηριότητας, ομαδική συζήτηση για την ανταλλαγή απόψεων, διδαγμάτων και στρατηγικών βελτίωσης.

Συμπεράσματα



Συμπεράσματα

Το elevator pitch είναι μια συνοπτική και συναρπαστική εισαγωγή που αναδεικνύει την αξία σας.

Είναι ένα ισχυρό εργαλείο για να κάνετε μια αξέχαστη πρώτη εντύπωση και να προκαλέσετε το ενδιαφέρον.

Η σύνταξη ενός αποτελεσματικού elevator pitch απαιτεί σαφήνεια, συντομία και συνάφεια.

Μια καλά σχεδιασμένη παρουσίαση αναδεικνύει τις μοναδικές δεξιότητες, την τεχνογνωσία και την πρόταση αξίας σας.

Η εξάσκηση είναι το κλειδί για να παραδώσετε μια σίγουρη και εντυπωσιακή ομιλία στο ασανσέρ.

Η παρουσίαση του ασανσέρ είναι απαραίτητη για τη δικτύωση, τις συνεντεύξεις εργασίας και τις επαγγελματικές αλληλεπιδράσεις.

Σας βοηθά να ξεχωρίσετε, να διαφοροποιηθείτε και να δημιουργήσετε ευκαιρίες για περαιτέρω δέσμευση.

Κατακτώντας το elevator pitch, μπορείτε να παρουσιάσετε αποτελεσματικά τον εαυτό σας και να αφήσετε μια διαρκή επίδραση στους άλλους.

Αναφορές και πρόσθετοι πόροι



Αναφορές

- Ceniza-Levine, C., & Thanasoulis-Cerrachio, C. 1.4 YOUR NETWORKING PITCH. Εισαγωγή στην επαγγελματική ανάπτυξη, 23.
- Chelminski, P., & Panda, M. Preparing Your Pitch. Caring for Caregivers to Be, 270.
- Faust, B., & Faust, M. (2006). Pitch Yourself: Το πιο αποτελεσματικό βιογραφικό σημείωμα που θα γράψετε ποτέ. Η καλύτερη συνέντευξη που θα δώσετε ποτέ. Εξασφαλίστε τη θέση εργασίας που πραγματικά θέλετε. Pearson Education.
- Perruchet, M. (2016). One Perfect Pitch: Πώς να πουλήσετε την ιδέα σας, το προϊόν σας, την επιχείρησή σας - ή τον εαυτό σας. McGraw-Hill Education.
- Woodard, J. (2011). Pitching to Win. Lulu. com.

Πρόσθετοι πόροι

- Πώς να συστηθείτε. Διαθέσιμο στη διεύθυνση:
<https://www.youtube.com/watch?v=V1xt7zgnuK0>
- Πώς να συστηθείτε σε μια συνέντευξη! Διαθέσιμο στο:
<https://www.youtube.com/watch?v=wexznCIUcUk>
- Οι καλύτεροι τρόποι για να συστηθείτε. Διαθέσιμο σε:
<https://www.youtube.com/watch?v=keZnAtBxO-c>



ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΜΑΣ





ECO-MEDIA

ΒΡΕΙΤΕ ΜΑΣ

ΣΤΑ ΜΕΣΑ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ
ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ!



Co-funded by
the European Union

Το έργο αυτό χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.
Η παρούσα δημοσίευση αντικατοπτρίζει τις απόψεις μόνο του συγγραφέα και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.