**Afbeelding met tekening

Automatisch gegenereerde beschrijving**

**Werkblad Personal marketing en pitch schrijven**

**Door middel van dit werkblad gaan we stap voor stap naar jouw pitch toewerken. Hiervoor nemen we de volgende stappen:**

**Stap 1: informatie over de pitch**

**Stap 2: het vaststellen van je kwaliteiten en vaardigheden  
Stap 3: De persoonlijke marketing mix**

**Stap 4: Het schrijven van je pitch voor je promotie**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Stap 1: informatie over de pitch**

Wat is een pitch?

In een pitch stel je jezelf kort voor. Je krijgt de vraag vast tijdens een sollicitatiegesprek of netwerkborrel. En dan is het de kunst om binnen een minuut kort en krachtig te vertellen wat je doet en wat je kwaliteiten zijn. Oftewel: je houdt een elevator pitch!

De elevator pitch is een hele korte presentatie van jezelf – bij wijze van spreken in de tijd dat je iemand tegenkomt in de lift – om je gesprekspartner nieuwsgierig te maken naar wie je bent en wat je te bieden hebt. Daarom spreekt men ook wel over een elevatorpitch.

Het is handig om je praatje klaar te hebben bij sollicitaties maar een elevator pitch komt dus ook te pas op een netwerkborrel, tijdens het voorstelrondje van een cursus en zelfs op verjaardagen. Je krijgt tegenwoordig op de meest onverwachte momenten de kans om jezelf kort te presenteren. En dat kan nog best lastig zijn. Maar met goed oefenen en voorbereiden kom je een heel eind.

Het is goed om eerst te bedenken wat je precies wilt vertellen en dit uit te schrijven op papier. Deze vier punten moet je in ieder geval benoemen:

* Wie je bent. Hoe heet je, hoe oud ben je, wat heb je gestudeerd, waar werk je nu en welke functie heb je daar
* Wat je kunt: vertel wat je kwaliteiten en vaardigheden zijn
* Wat je toevoegt. Je vertelt wat je kunt, wat je hebt gepresteerd en wat je kunt toevoegen aan een bedrijf.
* Wat je wilt of zoekt.

Het schrijven van een goede elevator pitch is niet eenvoudig. Omdat het belangrijk is om alleen relevante informatie te geven en je maar kort de tijd hebt, is het verstandig een aantal versies te maken voor verschillende situaties. Schrijven is schrappen. Zorg voor tenminste één basis pitch. Schrijf je pitch richting de functie die je ambieert, niet richting jou als persoon.

Voorbeeld van een pitch

|  |
| --- |
| Mijn naam is Andrea Berg. Ik heb vijf jaar ervaring als HR-manager. **(wie ben je)**. Zo heb ik in mijn laatste functie samen met het managementteam de visie en strategie ontwikkeld voor Medicour een bedrijf die medische hulpmiddelen ontwikkeld. Vanuit HR heb ik daar een coördinerende **(wat kun je)** rol in gespeeld en dit heeft geleid tot een stijging in medewerkerstevredenheid. Een tevreden medewerker leidt tot klanttevredenheid. Deze is hierdoor gestegen met 30%. **(wat jij toevoegt)**.  In mijn baan bij Medicour zat erg veel variatie in de werkzaamheden, wat ik als erg prettig ervaar **(wat zoek je)**. Zou u mij kunnen vertellen welke verantwoordelijkheden en taken zitten in deze functie? **(vraag)** |

**Stap 2: Het vaststellen van je kwaliteiten en vaardigheden**

**Wat zijn volgens jou je 5 belangrijkste sterke kwaliteiten en vaardigheden? Waar blijkt dat uit?**

**Je kunt de lijst met kwaliteiten en vaardigheden op de volgende pagina gebruiken ter inspiratie.**

|  |  |
| --- | --- |
| Kwaliteit/vaardigheid | Waar blijkt dat uit? |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Energie | Motiveren | Aanpassingsvermogen |
| Integriteit | Tactisch gedrag | Sensitief reageren |
| Loyaliteit | Oordeelsvorming | Presenteren |
| Gesprek voeren | Netwerkvaardigheid | Visie |
| Uitdrukkingsvaardigheid (mondeling) | Uitdrukkingsvaardigheid (schriftelijk) | Groepsgericht leiderschap |
| Klantgerichtheid | Innovatief handelen | Delegeren |
| Probleemanalyse | Mensgericht leiderschap | Onafhankelijkheid |
| Resultaatgericht werken | Sociabiliteit | Luisteren |
| Vasthoudendheid | Doorzettingsvermogen | Durf |
| Omgevingsbewustzijn | Omgaan met details | Inzicht in de omgeving |
| Samenwerken | Zelfsturing | Zelfkennis |
| Ondernemerschap | Leiderschap | Leervermogen |
| Flexibel reageren | Financieel bewustzijn | Overtuigen |
| Stressbestendigheid | Initiatief ontplooien | Assertiviteit |
| Discipline | Conceptueel denken | Onderhandelen |
| Organisatiesensitiviteit | Confronteren | Flexibiliteit |
| Creatief denken | Plannen en organiseren | Voortgangscontrole |
| Kritisch | Impressie | Zelfontwikkeling |
| Organiseren | Accuratesse | Anticiperen |
| Coachen | Analyserend vermogen | Besluitvaardigheid |
| Ambitie | Conflicten beheersen |  |

**In welke situatie(s) kom je volgens jou het beste tot je recht?**

**Wat zijn volgens jou kwaliteiten en vaardigheden waar je je in zou willen verbeteren? Waarom?**

|  |  |
| --- | --- |
| Kwaliteit/vaardigheid | Waarom? |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Stap 3: De persoonlijke marketing mix**

In de marketing wordt gebruik gemaakt van de term **MARKETINGMIX.**  
Jij gaat nu jouw persoonlijke marketingmix uitwerken.

**Hieronder vind je de 5 P’s van jouw persoonlijke marketingmix. Vul deze voor jezelf in/**

**Product**  
Wat heb jij de markt concreet te bieden in de rol die jij vervult als professional. Omschrijf jezelf als een “product”. Vertel over jouw achtergrond aan opleiding, ervaring en vaardigheden.

**Persoon**  
Vertel waarom jij voor deze rol hebt gekozen, wat zijn jouw drijfveren, wat vind jij belangrijk? Wat zijn jouw talenten en hoe wil jij dat inzetten. Hoe wil jij jezelf voor dit beroep of voor deze “rol” omschrijven in jouw persoonlijk arbeidsmarkt.

**Plaats**  
In welk gebied wil je dit “product” , jouw expertise, aanbieden. Waarvan je weet dat er ook vraag is naar jouw professionaliteit?

In welke werkgebieden / branches is er behoefte aan jouw dienst? In wat voor soort bedrijf,

organisatie of cultuur is er behoefte aan jouw aanbod en waar komt dat het beste tot z’n recht?

**Prijs**  
Wat gaat het kosten? Wat is jouw tarief of salaris en zijn er nog bijkomende kosten of secundaire voorwaarden?

**En de laatste P heeft te maken met hoe jij jezelf zichtbaar gaat maken** binnen jouw persoonlijke arbeidsmarkt.

**Promotie**  
En hier komen we dan bij het punt waar marketing en branding bij elkaar komen. Hoe ga jij vertellen wat jouw unieke aanbod is op jouw persoonlijke arbeidsmarkt. Kies voor een manier die bij jou past zoals een LinkedIn profiel, een CV. Facebook of Twitter. Er zijn veel verschillende manieren om te vertellen wie je bent, wat je doet en wat je zoekt.

**Stap 4: Het schrijven van je pitch voor je promotie**

**Schrijf jouw pitch van maximaal 100 woorden. Wie ben je? Wat zoek je? Wat onderscheid jou van anderen? Welk probleem kun jij oplossen?**