

*Een sterke pitch kun je oefenen*

## **Pitchen of je leven ervan af hangt**

**Een beetje klantgerichte ondernemer praat natuurlijk gemakkelijk over zijn vak, zijn passie, zijn 'roeping' zo u wilt, om klanten met zijn vakmanschap te helpen. Dat kan niet anders dan overtuigend zijn. Maar hoe sterk is dat verhaal wanneer het binnen een handvol minuten moet? En dan ook nog voor een hele zaal vol mensen? Een korte pitch kun je leren.**

"Vertelt u maar eens in één zin wat u doet?", óf "Je hebt twee minuten om ons te overtuigen." Het is het soort vragen waar je, ook als ervaren ondernemer even over moet nadenken: wáár moet je in vredesnaam beginnen? Hoe krijg je alle fijne kneepjes van je vak over de bühne? Zal iedereen je verstaan?

### **Pitchtraining**

Kort en bondig pitchen is een combinatie van 'spreken in het openbaar' en kennis van zaken. Daar kun je op oefenen. Bijvoorbeeld door jezelf af te vragen wat je klanten van je werk vinden. Waarom zij dat werk nodig hebben. Waarom jij de enige bent die het zo goed kan. Ook spreken voor een gezelschap vreemden kun je oefenen. Liefst voor een heel gezelschap van bijvoorbeeld medewerkers, familie of - het allerbeste - klanten. Tenslotte moet je je van tevoren afvragen wát je publiek waarschijnlijk het liefste van je wil weten en hoeveel tijd je daarvoor hebt.

Een goede communicatieadviseur kan je met al die punten helpen en heeft vaak ook nog wat trucs om aandacht te trekken tot zijn beschikking.

