

## Pitch & Match

(Elevator) Pitch =

Een korte presentatie waarin je enthousiast vertelt wie je bent en waar je goed in bent.

Presenteer jezelf in de tijd van een ritje met de lift als de ideale oplossing van het probleem van je gesprekspartner.

Aandachtspunten Pitch:

- Open het gesprek en luister eerst
- Vertel vooral **waarom** je iets doet i.p.v. alleen wat je doet (de drijfveer)
- Duurt max. 40 seconden
- Word met passie gebracht
- Eindigt met een vraag of nodigt de ander uit

Inhoudelijke aandachtspunten:

- Ken de visie als gezamenlijk vertrekpunt
- Een pitch bestaat uit verschillende onderdelen die je, afhankelijk van de situatie/gesprekspartner, meer of minder aandacht kan geven (geslaagde projecten, je unieke kenmerken, je taken, waar je waarde aan hecht,...)

Maak een pitch!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*Lees je pitch door met de vraag:*

*Is dit het beeld dat ik van mijzelf (en de organisatie/het bedrijf) wil geven?*

AANDACHT

WAARDERING

CONTACTEN

BAND OPBOUWEN

## IK HOOR ERBIJ!

Aandachtspunten bij 'binnenhalen':

- Ambassadeur is geen persoon maar een rol (van enthousiaste vrijwilligers)
- Werving > mensen met een volle agenda pakken er vaak eerder nog iets bij dan mensen met veel tijd
- Niet teveel taken bij 1 persoon

Aandachtspunten:

- Alleen kunnen we iets, samen kunnen we alles
- Draagvlak, houd iedereen betrokken – bedenk gezamenlijk oplossingen
- Vorm samen de vereniging – wees samen de vereniging – draag samen de vereniging