

## 6 tips voor een goede elevator pitch

“Stel jezelf eens kort voor?” Is nog altijd een van de meest gestelde vragen op een netwerkborrel of tijdens een sollicitatie. Dan is het de kunst om binnen een minuut kort en krachtig te vertellen wat je doet en wat je kwaliteiten zijn. Oftewel: om een goede elevator pitch te houden. Het kunnen houden van een goede elevator pitch is in de huidige arbeidsmarkt heel belangrijk: sollicitaties gaan steeds sneller en vinden ook steeds vaker via video plaats. Je moet je als kandidaat dus in korte tijd goed kunnen presenteren. En werkzoekenden willen de kunst van het pitchen maar al te graag onder de knie krijgen.

Tijdens de Nationale Carrièrebeurs op 6 en 7 april in de Amsterdam RAI meldden meer dan 200 werkzoekenden zich aan om een elevator pitch (<http://www.monsterpitch.nl>) op te nemen in een echte lift op de stand van het recruitmentplatform Monsterboard. Hier kregen zij de kans om in maximaal 20 seconden zichzelf te presenteren voor topwerkgevers. Dit zijn de tips van Monsterboard voor de perfecte elevator pitch.

### Wat vertel je in een elevator pitch?

**Wie je bent.** Hoe heet je, hoe oud ben je, wat heb je gestudeerd, waar werk je nu en welke functie heb je daar? Basisinformatie die onmisbaar is!

**Wat je kunt.** Hier draait het om: vertel wat je kwaliteiten en vaardigheden zijn.

**Wat je toevoegt.** Je vertelt natuurlijk wat je kunt, maar noem ook zeker wat je hebt gepresteerd en wat je dus kunt toevoegen aan een bedrijf. Vertel bijvoorbeeld hoeveel nieuwe klanten je hebt binnengehaald, dat je een omzetting hebt gerealiseerd of dat de website door jouw werk meer bezoekers heeft gekregen.

**Wat je wilt.** Geef niet alleen aan wat je kwaliteiten en vaardigheden zijn, maar vertel ook concreet wat je ambieert en/of zoekt. Denk aan bepaalde verantwoordelijkheden, werkzaamheden of kansen.

### Hoe hou je de perfecte elevator pitch?

Je weet wat je wil gaan vertellen, nu is de kunst dit te vertalen in een elevator pitch!

1. **Houd het kort.** Keep it short & simple! Schrijf je pitch uit, oefen meerdere keren en neem de tijd op. Hoe lang een elevator pitch moet duren staat niet vast, maar zorg er in ieder geval voor dat je niet langer dan een minuut aan het vertellen bent.
2. **Maak het relevant.** Het is goed om een algemene elevator pitch paraat te hebben op netwerkborrels of andere momenten waarop er onverwacht aan je gevraagd wordt wat je doet, maar als je een elevator pitch wilt inzetten voor een sollicitatie dan is het goed om je verhaal af te stemmen op de functie waar je voor solliciteert. Zo weet je gesprekspartner concreet wat je kan betekenen voor het bedrijf.
3. **Enthousiasme.** Laat zien dat je enthousiast bent over het werk dat je doet. Passie voor je vakgebied, positiviteit én een enthousiaste uitstraling doen heel veel voor een goede eerste indruk!
4. **Laat je pitch aan anderen zien.** Oefen je pitch ook een keer met een vriend of familie. Een bekende kan beoordelen of je enthousiast en overtuigend overkomt en je tips geven. Ook kun je op deze manier wedervragen oefenen. Grote kans dat die er komen na een goede pitch!
5. **Sluit af met een vraag of call to action.** Om te voorkomen dat het na je pitch stil blijft en er geen vragen gesteld worden, is het slim om je verhaal af te sluiten met een vraag of uitnodiging. Vraag bijvoorbeeld heel simpel naar de contactgegevens of het kaartje van je gesprekspartner en of je binnenkort contact kunt opnemen voor het maken van een afspraak.
6. **Maak er een video van en plaats deze online.** Op die manier kan je gesprekspartner je elevator pitch altijd nog een keer terugkijken. En je hebt gelijk een goede binnenkomer bij een toekomstige sollicitatie: je stuurt de link naar je video met de elevator pitch mee en de recruiter heeft direct een goed beeld van je!



OVER MONSTERBOARD (<http://info.monsterboard.nl/>) WERKEN BIJ MONSTERBOARD (<http://jobsearch.monsterboard.nl/vacatures/?q=monsterboard&where=amsterdam&cy=nl>)

ADVERTENTIEVOORKEUREN (<http://preferences-mgr.truste.com/?type=monster&affiliateid=155>)

GEBRUIKSVORWAARDEN (<http://my.monsterboard.nl/terms/default.aspx>) PRIVACY (<http://inside.monsterboard.nl/privacy/home.aspx>) HELP-SECTIE (<http://seeker-nldu.custhelp.com/app/home>)

VEILIGHEID (<http://inside.monsterboard.nl/security-center/home.aspx>) SITEMAP (<http://my.monsterboard.nl/sitemap>)

Copyright © 2015 | Monster Worldwide Netherlands B.V.

Find us on Google+ (<https://plus.google.com/+monster>)

U.S. Patents No. 5,832,497; 7,599,930 B1; 7,827,125 and 7,836,060- V: 2015.22.0.141-301-

