

Een pitch is een presentatie waarmee je in korte tijd een idee of product zo *duidelijk* en *aansprekend* mogelijk overbrengt, zodat de ander geïnteresseerd raakt en meer over je idee of product wil horen.

Interesse wek je door:

- ⊙ Wat je feitelijk zegt
- ⊙ Je woordkeuze
- ⊙ Je persoonlijkheid en je drijfveren te laten zien
- ⊙ Het gevoel dat je met de pitch opwekt
- ⊙ Je presentatiestijl en je lichaamstaal
- ⊙ Je publiek te kennen en erop in te spelen
- ⊙ Begrip te tonen voor wie het niet eens is met je

13 ingrediënten voor een succesvolle pitch

1	Bedenk een pakkende openingszin. Durf!
2	Laat zien wie je bent en wat jij belangrijk vindt of wat jou drijft.
3	Formuleer zo kort en helder mogelijk jouw idee, plan of oplossing...
4	...voor een probleem of een kans voor je publiek.
5	Laat zien (beeldend) wat je wil bereiken.
6	Geef feiten, argumenten en voorbeelden. Geef ook een tegenargument.
7	Toon emotie en speel in op het gevoel van je publiek.
8	Geef duidelijk aan wat je van je publiek verwacht.
9	Kies je woorden bewust, iedere zin telt.
10	Voegt de zin te weinig toe? Herschrijf of schrap.
11	Maak gebruik van retorica: drieslagen, tegenstellingen, metaforen.
12	Sluit af met een onvergetelijke slotzin.
13	Oefen je pitch. Oefen je pitch nog een keer. (Tot de inhoud voor jou gesneden koek is*)

De kracht van presentatie zit 'm naast de inhoud in:

- ⊙ Lichaamstaal
- ⊙ Oogcontact
- ⊙ Stem- en taalgebruik
- ⊙ Rust - laat stiltes vallen!
- ⊙ Vriendelijkheid
- ⊙ Inspelen op wat er in de zaal gebeurt

*dat is trouwens iets anders dan uit je hoofd leren.