

## Elevator Talk: Selbstmarketing in 30 Sekunden

Den meisten Mitarbeitern gelingt es, ihre Gesprächspartner von der eigenen Kompetenz und der Qualität ihrer Ideen dann zu überzeugen, wenn sie in einer Besprechung genügend Redezeit haben. Der erste Eindruck entscheidet. Erfahren Sie in diesem Training, wie Sie auch in kürzester Zeit für sich selbst oder für Ihre Ideen werben können – sogar während der Fahrt im Aufzug in die 3. Etage! Schnell, prägnant und wirksam.



### ► Inhalte

- Eigenlob stinkt nicht – Mut für sich selbst und die eigenen Ideen zu werben
- Von der Werbung lernen – 30 Sekunden für die zentrale Botschaft
- Klares Profil – Spannungsbogen zwischen „Eierlegenderwollmilchsau“ und „Ein-Themen-Missionar“
- Herzschlag beim Gegenüber erhöhen – anregende Sprachstilelemente wie Provokation, Lust, Vertrauen und Nutzen einsetzen
- Kraft des Einfachen – bildhafte und plakative Sprache
- Kurzkontakt – Appetithappen für den Hauptgang

### ► Didaktische Besonderheiten

Inputs und Kurz-Demonstrationen des Trainers zeigen, wie es gelingt. Dann heißt es üben, üben, üben

### ► Nutzen

Sie erfahren, wie Sie in verschiedenen Situationen agieren können, um sich selbst oder Ihre Ideen schnell und anregend zu verkaufen. Sie gewinnen Sicherheit und Klarheit über Ihr Können und Mut, dieses positiv zu vermarkten. Sie erfahren Möglichkeiten, mit Ihrer Eigen-Marke bekannter und mit einem klaren Profil als Image in Ihrer Umwelt Spuren zu hinterlassen.

### ► Zielgruppe / Dauer

Alle Mitarbeiter, die ihren Gesprächspartner innerhalb kürzester Zeit für sich oder ihr Anliegen begeistern wollen. Dauer – 1 Tag