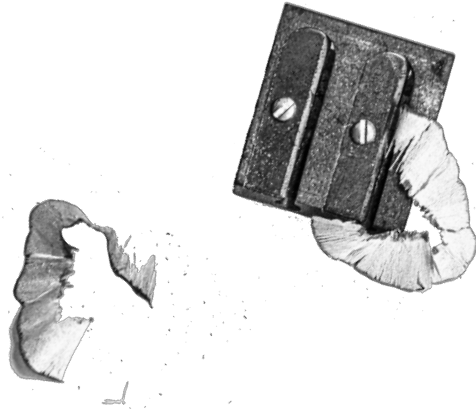




TIPPS FÜR DEN PERFEKTEN PITCH

STORYTELLING & RAHMUNG



**WIE DU DEINE STORY
NICHT STARTEN
SOLLTEST...**



A night scene of a campsite. In the foreground, a person is sitting in a folding chair, looking towards a campfire. The fire is bright and glowing, illuminating the surrounding area. To the left, a tent is partially visible. The background shows dark trees and a night sky. The overall atmosphere is calm and cozy.

WIE DU DEINE STORY NICHT STARTEN SOLLTEST...

Beginne nicht mit einer
Entschuldigung!

„Meine Folien sind nicht
ganz fertig geworden...“

„Mein Zug kam zu spät...“

„Ich bin heute etwas müde,
aber...“

**Starte stattdessen mit
einem KNALL! Ignoriere,
wenn etwas nicht ganz
perfekt oder nicht fertig
geworden ist. Zeige
Selbstsicherheit!**

**SORGE FÜR EINE
ÜBERRASCHUNG**



SORGE FÜR EINE ÜBERRASCHUNG



Deine Zuhörer*innen werden sich vor allem an den Start deines Pitches erinnern.

Sorge für einen wirklich spannenden Einstieg. Starte z.B. mit einer Frage an das Publikum, einem interessanten Fakt oder einer provokanten These.

**STELLE EINE
PERSÖNLICHE
VERBINDUNG HER**



A child with brown hair, wearing a yellow long-sleeved shirt, is seen from behind, looking at a large collection of colorful children's books and illustrations scattered on a table. The books have various covers, some with red borders and others with more complex designs. The child's hands are visible, touching one of the books.

STELLE EINE PERSÖNLICHE VERBINDUNG HER

Kenne deine Zuhörer*innen und versuche dich in ihre Lebenswelt hineinzusetzen. Baue eine persönliche Verbindung auf.

Das Teilen einer persönlichen Anekdote hilft, diese Verbindung herzustellen: „Als ich fünf Jahre alt war, wollte ich Erfinder werden!“

SEI POSITIV!

I can't

A close-up photograph showing a pair of hands holding a white rectangular piece of paper. The paper has the words "I can't" written in a bold, black, sans-serif font. The right hand is holding a pair of silver scissors with white handles, positioned to cut the paper between the word "can" and the apostrophe of "can't". The background is a blurred wooden surface.

SEI POSITIV!



I can

Nutze deinen Pitch nicht, um Dampf abzulassen oder dich zu beschweren.

Mit einer negativen Grundeinstellung wird es dir nicht gelingen, den Zuhörer*innen deine Botschaft klarzumachen.

**SEI MUTIG
WENN NÖTIG!**



**SEI MUTIG
WENN NÖTIG!**



**Traue dich Dinge
anzusprechen, zum
Beispiel wenn du ein
bestimmtes Budget oder
eine konkrete
Unterstützung benötigst.**

SEI EHRlich!





SEI EHRlich!

Wenn du etwas (noch) nicht weißt, dann gebe dies einfach zu. Versuche nicht, aus dem Nichts eine Antwort zu erfinden.

Wenn du ehrlich bist, ist die Chance groß, dass die Zuhörer*innen bereit sind dich und dein Projekt zu unterstützen.

**SUCHE
AUGENKONTAKT!**



SUCHE AUGENKONTAKT!

Erzähle deine Geschichte mit Selbstvertrauen und halte Augenkontakt mit dem Publikum.

Konzentriere dich nicht zu lange auf nur eine Person. Betrachte das gesamte Publikum und ändere deinen Fokus von Zeit zu Zeit.



**WIEDERHOLE
WICHTIGE
AUSSAGEN!**

**WIEDERHOLE
WICHTIGE
AUSSAGEN!**

Ernsthaft! Wiederhole
wichtige Aussagen!

**Wiederholungen helfen
den Zuhörer*innen, sich
an etwas zu erinnern.**

**NUTZE DIE
STILLE!**





NUTZE DIE STILLE!

Nutze stille Momente, um deinen Aussagen mehr Nachdruck zu verleihen.

Als Vortragende*r hat man den Drang zu sprechen. Deshalb kann sich ein Moment der Stille wie eine Ewigkeit anfühlen. Aber das Publikum empfindet dies nicht so.

**BEZIEHE DAS
PUBLIKUM
MIT EIN!**



BEZIEHE DAS PUBLIKUM MIT EIN!



Stelle Fragen an dein Publikum.

Eine interaktive Präsentation erreicht das Publikum viel besser als eine einseitige. Daher lohnt es sich, Fragen an das Publikum zu stellen oder auch eine kleines Warmup zu machen.

**ERKLÄRE DEN ZWECK
DEINES PITCHES**

WHY?

ERKLÄRE DEN ZWECK DEINES PITCHES

WHY?

Erkläre dem Publikum den Grund deines Pitches. Auch wichtig: Habe den Grund im Kopf, bevor du die Präsentation erstellst!

Richte eine konkrete Nachricht an die Menschen im Publikum. Erinnerung sie daran, warum es sich lohnt zuzuhören! Beende deinen Pitch mit einem Call to Action, d.h. mit einer direkten Handlungsaufforderung an deine Zuhörer*innen!

**GEBE GROSSEN ZAHLEN
EINEN RAHMEN**

90%



70%



50%



100%



GEBE GROSSEN ZAHLEN EINEN RAHMEN

Umso mehr große Zahlen im Pitch genannt werden, umso schneller verlieren sie ihre Wirkung. Zuhörer*innen können den Unterschied zwischen einer und zwei Millionen oder Milliarden nur schwer begreifen.

Rahme die Zahlen oder breche sie herunter, um eine größere Wirkung zu erzielen (Zwei Geräte pro Haushalt vs. vier Millionen Geräte in diesem Bereich).



**NUTZE DEINE Q&A-
ZEIT SINNVOLL!**



A woman with long dark hair, wearing a white t-shirt and blue jeans, stands in the center of a bright room with large windows. She is smiling and gesturing with her hands as if presenting. In the foreground, the backs of several audience members are visible, including a woman with long brown hair in a green top who has her hand raised. The room has a white brick wall and large windows with black frames, showing a view of mountains and buildings outside.

NUTZE DEINE Q&A-ZEIT SINNVOLL!

Sei auf Nachfragen vorbereitet.

Überlege dir im Vorfeld, welche weiterführenden Fragen aus dem Publikum kommen könnten. Mache dir zu diesen möglichen Fragen Notizen. Die Vorbereitung macht dich sicherer in der Q&A-Runde.

**VERWENDE
METAPHERN!**



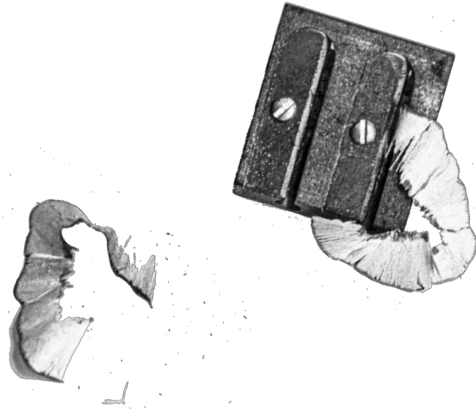
VERWENDE METAPHERN!



Metaphern und Beispiele machen komplexe Dinge leichter verständlich.

Eine Metapher ist ein gutes Werkzeug für Storytelling (z.B. „Ein schönes Restaurant zu finden ist in einer fremden Stadt wie die Suche nach der Nadel im Heuhaufen.“). Es hilft dem Publikum deine Geschichte besser zu verstehen und sich leichter zu erinnern.

KÖRPERSPRACHE & EINSTELLUNG



RELAX!



A person is lying on a wooden beach chair on a sandy beach, looking out at the ocean under a bright, cloudy sky. The person is wearing a white shirt and shorts. The background shows waves breaking on the shore.

RELAX!

Es scheint eine fast unmögliche Aufgabe zu sein, aber versuche entspannt zu wirken.

Probe deinen Pitch im Vorfeld, um vorbereitet zu sein und Stress zu vermeiden.

FOKUSSIERE DICH !





FOKUSSIERE DICH !

Bringe nicht zu viele Informationen auf ein Slide.

Zeige und erkläre nicht alles auf einmal. Führe die Zuhörer*innen Punkt für Punkt fokussiert durch deinen Pitch.

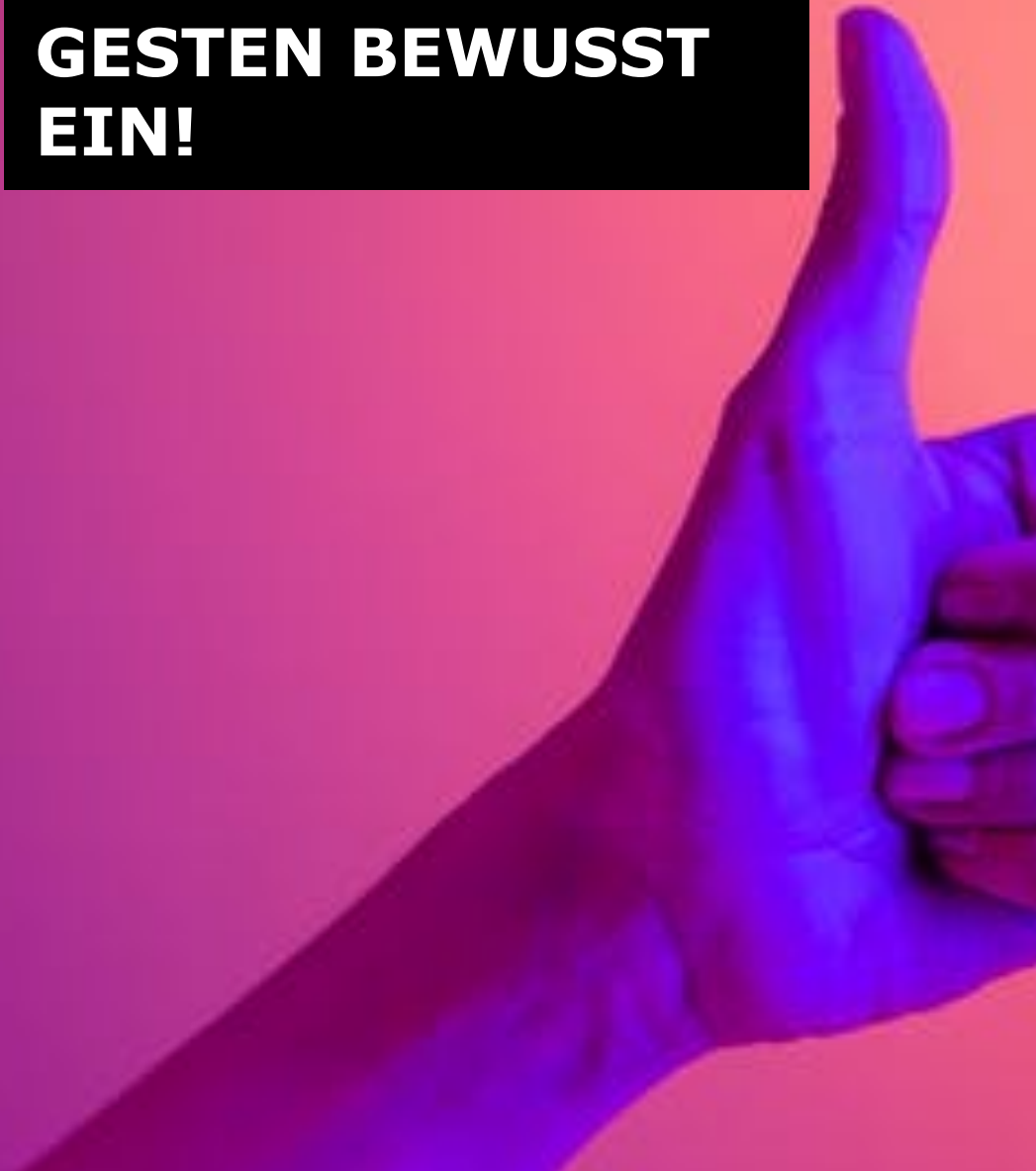
**SETZE HALTUNG &
GESTEN BEWUSST
EIN!**



**SETZE HALTUNG &
GESTEN BEWUSST
EIN!**

Nehme einen Probelauf
deines Pitches auf Video auf
um zu sehen, wie du in
deinen Bewegungen wirkst.

**Eine entspannte Haltung
ist wichtig, aber mach es
dir nicht zu bequem. Am
Rednerpult zu hängen ist
nicht die beste Art zu
präsentieren! ;-)**



**SEI KEIN ALPHA-
TIER!**





**SEI KEIN ALPHA-
TIER!**

Selbstsicheres Auftreten kommt gut an. Aber übertreibe es nicht. Eine zu selbstbewusste Erscheinung wird oft als Arroganz wahrgenommen.

ZITTERN?



ZITTERN?



Etwas zu zittern ist normal. Habe keine Angst davor. Probe deinen Pitch, sodass du gut vorbereitet und etwas entspannter bist.

Lege deine Hand nach unten oder halte etwas (eine Flasche, eine Tasse), um das Zittern zu verringern oder weniger sichtbar zu machen.

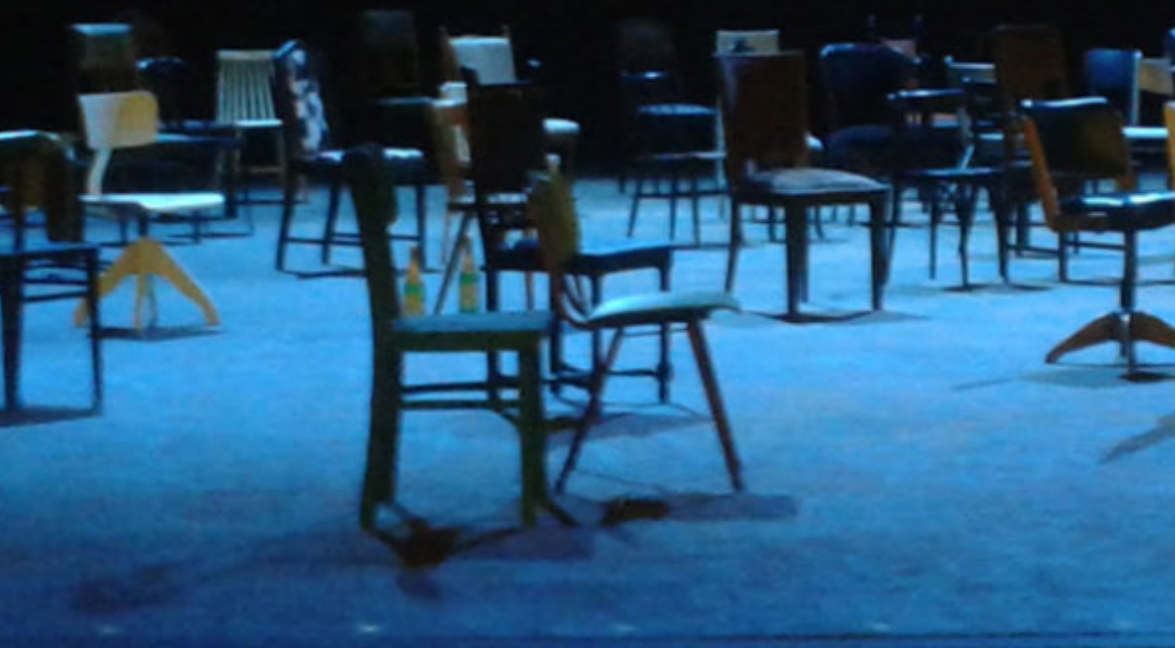
NUTZE DEN RAUM!



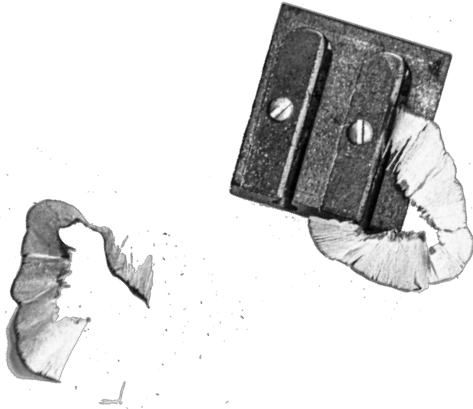
NUTZE DEN RAUM!

Bewege dich im Raum während des Pitches. Werde jedoch nicht schneller oder laufe die ganze Zeit hin und her. Das macht Menschen nervös.

Tipp: Stelle dein Glas etwas entfernt von deinem Standort ab, damit du daran erinnert wirst dich zu bewegen.



SLIDES & PRAKTISCHE TIPPS



**MACHE DICH MIT DEN
RÄUMLICHKEITEN
VERTRAUT**



A photograph of a stage with blue spotlights and falling confetti. The stage is lit with several blue spotlights from above, creating a hazy atmosphere. Confetti is falling from the ceiling, catching the light. The stage floor is dark, and there are some speakers visible in the foreground.

**MACHE DICH MIT DEN
RÄUMLICHKEITEN
VERTRAUT**

Bereite dich vor! Sehe dir vor dem Pitch den Raum an. Lasse dich nicht vom Unerwarteten überraschen und verunsichern. Bringe auf jeden Fall auch eine Sicherungskopie des Pitchdecks auf einem Stick mit.

TIMING!



TIMING!



Probe deinen Pitch mit einer Stoppuhr, um ein Gefühl zu bekommen, wie du in der Zeit liegst und wo im Inhalt noch gekürzt werden muss.

Verwende eine kleine Uhr oder einen Smartphone-Timer während der Präsentation. Lasse weniger wichtige Folien weg, falls die Zeit knapp wird.



CLICK

I live inside my car leasing website all day Monday to Friday for... I lease the cheapest PCP and contract hire cars in the UK - I am Ling, accept no substitutes

LINGSCARS.com



The UK's favorite car leasing website!
Favourite car leasing website - On 2016 I leased over £85 million in cars! (RRP)

RÄUME DEINE FOLIEN AUF!

TRUST ME

Menu

- Home
- Cars
- Vans
- Customers
- About Ling
- Fun stuff
- Live staff

CARS A-Z



ABARTH
595 Convertible
595 Hatchback
595 Convertible

Stop

Leader of the Pack
"[Ling Valentine is] Britain's **BIGGEST** individual seller of new cars."
February 2017 **theguardian**

BREXIT RISK FREE!

LING'S BREXIT BORIS PROMISE: If the UK leaves the EU with "no deal", tariffs may apply to EU built cars landing in the UK after Brexit day (31st Dec). If this is the case with YOUR car, and IF the price increases due to tariffs, YOU will be able to cancel the car order at **NO COST** to you. **YOU can order a new car from me, with NO BREXIT RISK.** - Ling

MY BEST SELLING CAR LEASING DEALS!

- 2 DELIVERIES TODAY**
Kia XCeed Hatchback
TO Mark
PODLE, BH15
- VW Amarok Double Cab
TO Ann
DURHAM, DH4
- 9 DELIVERIES LAST WEEK**
Volvo XC40 Estate
TO Joanne
LOUGHTON, IG10
- Peugeot 3008 Estate
TO Pritch
CANNOCK, WS12
- Ford Puma
TO Paul
EASTLEIGH, SO53
- Hyundai Kona
TO Tracy
GATESHEAD, NE8
- VW Golf Mk7
TO Mark
KENT, ME80
- Renault Zoe
TO Martin
WANTAGE, OX12
- Audi A5 Convertible
TO Whitey
TORRENT, W10



CLICK

LINGSCARS.com



The UK's favorite car leasing website!

RÄUME DEINE FOLIEN AUF!

Vermeide, dass Objekte auf dem Slide „schweben“, beachte Hierarchien und fette wichtige Worte, um sie hervorzuheben.

Tipp: Was zusammengehört, steht zusammen!

Menu

- Home
- Cars
- Vans
- Customers
- About Ling
- Fun stuff
- Live staff

CARS A-Z



ABARTH
595 Convertible
595 Hatchback
595 Coupé



LING'S BREXIT BORIS PROMISE: If the UK leaves the EU the UK after Brexit day (31st Dec). If this is the case with YOU able to cancel the car order at **NO COST** to you. **YOU can ord**



MY BEST SELLING CAR LEASING DEALS!

LIVERIES TODAY

- ed Hatchback
- ark
- DDLE, BH15
- rk Double Cab
- nn
- URHAM, DH4
- LIVERIES THIS WEEK**
- KC40 Estate
- anne
- UGHTON, IG10
- 3008 Estate
- ritch
- ANNOCK, WS12
- rd Puma
- aul
- ASTLEIGH, SO53
- ndai Kona
- racy
- ARTESHEAD, NE
- Golf Mk7
- ark
- ENT, ME80
- ault Zoe
- artin
- ANTAGE, OX12

Audi A5 Convertible
Whitney

**ZIEHE BILDER TEXTEN
VOR!**

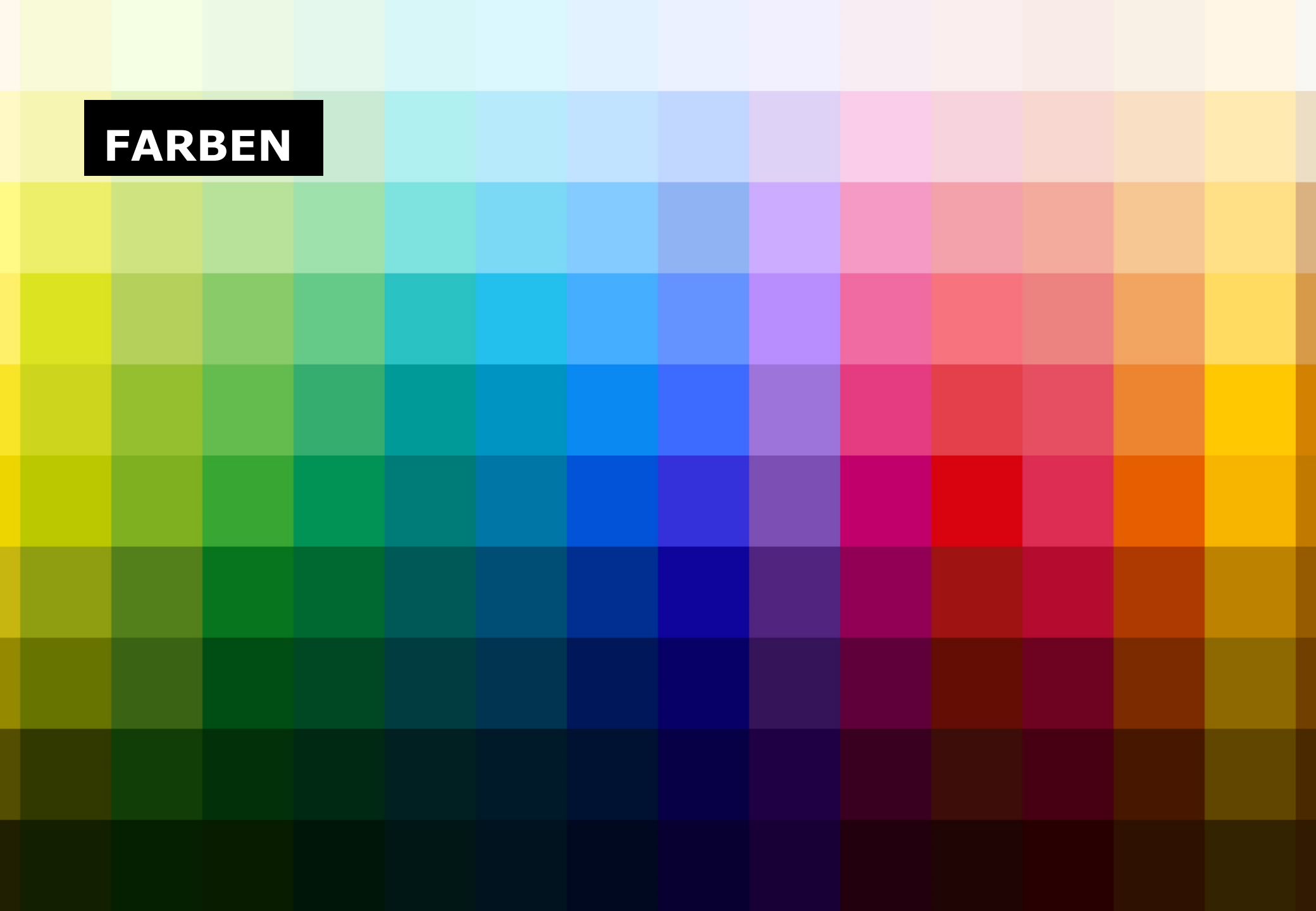


ZIEHE BILDER TEXTEN VOR!

Verwende nicht zu viel Text. Menschen können nicht gleichzeitig lesen und zuhören.

Wenn du wirklich viel Text brauchst: Splitte ihn in Absätzen, um ihn weniger „schwer“ zu machen und fette wichtige Wörter. Verzichte auch auf erklärungsbedürftige Wörter und Fremdwörter. Keep it simple as possible!

FARBEN



FARBEN

Übertreibe es auf deinen Folien nicht mit zu vielen Farben. Sie erschweren das Lesen.

Tipp: Nutze nicht mehr als drei Grundfarben.

KONTRAST

KONTRAST

Sei vorsichtig mit Kontrasten in deiner Präsentation. Manche Farben sind wirklich schlecht lesbar, wenn sie über einen Beamer angezeigt werden.

Tipp: Setze im Zweifel manche Elemente in Graustufe. Kontraste werden in Graustufe klarer angezeigt.

FOLGE DEM AUGE!



FOLGE DEM AUGEN!

Richte Bilder mit Gesichtern in Richtung Text aus.
Gesichter die vom Text wegblicken lenken ab!

Wärmebilder haben gezeigt, dass durch das Ausrichten der Gesichter am Text das Interesse am Text vergrößert wird.



SEI KLAR!





SEI KLAR!

Lasse die Anordnungen auf deinen Folien nicht nach einem Fehler aussehen.

Sei klar und konsequent in der Verwendung des Stils und bei der Anordnung der Folienelemente.

BEREIT FÜR DEINEN PERFECT PITCH? AUF GEHT`S!

Melde dich bei uns, wenn du Unterstützung bei der Erstellung deines Pitches benötigst.

neudeli@uni-weimar.de

