

## Voor Mezelf



MALOU VAN BREEVOORT

## Agnita Twigt

# Elevatorpitch

In een van mijn eerste columns noemde ik de elevatorpitch. Zoals ik hem ken, refereert de elevatorpitch naar een - waarschijnlijk fictieve - anekdote van een ondernemer die per toeval in de lift staat met een Potentiële Klant waar hij héél graag voor wil werken. De liftdeuren sluiten en hij ziet dat hij tot de zestiende verdieping heeft om de Potentiële Klant te vertellen over zijn dienst en hem te over te halen tot het sluiten van een deal. De ondernemer heeft slechts een paar minuten om een overtuigend verhaal te houden.

Het in een paar zinnen uiteen kunnen zetten van mijn diensten lijkt me inderdaad handig, en ik heb al een paar avonden achter mijn laptop doorgebracht om woorden en zinnen te schikken en herschikken. Ik ben inzetbaar als projectleider, veranderbegeleiding ligt me, ik heb een paar jaar ervaring als trainer persoonlijke- en teameffectiviteit, kan conflictsituaties openbreken, schrijf graag en doe aan beeldhouwen. Hoe krijg ik dat allemaal in een samenhangend verhaal geperst dat afgerond is wanneer de liftdeuren openen? Ik ben nu zover dat je bij mij terecht kunt voor 'begeleiding van organisaties en mensen in verandering'. De vervolgzinnen zijn nog niet af.

Gelukkig zit ik niet alleen hele avonden achter mijn laptop te zinspelen op de manier waarop ik me zake-lijk kan presenteren; ik ga er ook op uit om mensen te ontmoeten. Zo was ik afgelopen week op een benefietavond waar ik als 'speedcoach' bezoekers een minicoachgesprek over persoonlijke effectiviteit aanbood. De opbrengst gaat naar Right To Play en ik ontmoet weer nieuwe mensen: een win-winsituatie.

Een van de andere speedcoaches blijkt een salestrainer die deze avond het oefenen van de elevatorpitch aanbiedt. Komt dat even mooi uit! In de eerste pauze

**Het is de kunst kort uiteen te zetten wat ik te bieden heb**

sprek ik hem aan. Als echte salesman heeft hij een goed verhaal klaar. De elevatorpitch richt zich niet zozeer op de Potentiële Klant, vertelt hij mij, maar vooral op de kennissen van de Potentiële Klant. Er zijn namelijk veel kennissen van Potentiële Klanten en zij kunnen als tussenpersoon fungeren. Het is de kunst kort uiteen te zetten wat ik te bieden heb

en met welke vragen Potentiële Klanten bij mij aan het goede adres zijn. In het verhaal moeten steekwoorden zitten die blijven hangen bij de tussenpersoon. Wanneer de tussenpersoon vervolgens op een borrel of naast het voetbalveld een Potentiële Klant spreekt die zijn dilemma voorlegt, kan de tussenpersoon gemakkelijk de relatie met mijn diensten - en vervolgens met mij - leggen. Een kort en bondig verhaal met duidelijke steekwoorden is dus het devies. Goede elevatorpitch heeft deze salestrainer. Ik ben weer een stuk wijzer en ik ga hem zeker een keer koppelen aan iemand.

## CV

**AGNITA TWIGT (30)** is sinds kort freelancer. Ze studeerde bestuurskunde en werkte acht jaar in loondienst bij verschillende adviesorganisaties. Als projectleider en trainer begeleidt Agnita nu organisaties en mensen in verandering. Voor 'Voor mezelf' schrijft ze over haar ervaringen als startende ondernemer.