

## ‘Was machen Sie denn so?’ Die ‚Fahrstuhl-Präsentation‘



‚Was machen Sie denn so?’ Diese Frage ist Ihnen sicher schon 100-mal gestellt worden. Wenn Sie bei der Antwort ins Stocken geraten, sich verhaspeln oder beginnen, einen Roman zu erzählen, macht das auf einen möglichen Kunden keinen guten Eindruck.

**Der neue Redenberater gibt deshalb folgenden Rat: Legen Sie sich eine ‚Fahrstuhl-Präsentation‘ (Neudeutsch: Elevator Pitch) zurecht – eine knackige Selbstdarstellung, für die selbst bei einer kurzen Fahrt im Aufzug Zeit ist.**

Devise: ‚Man darf über alles reden, nur nicht über 60 Sekunden!’ Der mögliche Auftraggeber soll (und will) kurz und knapp wissen, wer Sie sind und wo Ihre Stärken liegen.

Sammeln Sie zunächst den Stoff für Ihre 60-Sekunden-Selbstdarstellung. Schreiben Sie in ganz knappen Sätzen auf:

1. Welche Leistungen bieten Sie an?
2. Seit wann?
3. Was ist Ihre Spezialität?
4. Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern / anderen Anbietern?
5. Wer sind Ihre Kunden / Klienten?
6. Für wen ist Ihr Angebot besonders attraktiv?
7. Welchen Nutzen haben Ihre Kunden davon?

Formulieren Sie aus den Antworten einen zusammenhängenden Rohtext. Danach überlegen Sie sich einen starken Einstiegssatz, der neugierig macht und Ihre besondere Leistung auf den Punkt bringt.

**Etwas so:** ‚Sie kennen das: Für uns Europäer sehen alle Chinesen gleich aus. So geht es auch den Verbrauchern mit Firmen und Produkten. Sie brauchen ein unverwechselbares Profil, ein Gesicht, das man aus allen anderen sofort herauskennt. Das ist meine Spezialität.’

An den Einstiegssatz schließen Sie jetzt die Punkte 1 bis 7 an. Nehmen Sie die schriftliche Aufzählung nur als Leitfaden für die Gliederung. Kürzen Sie den mündlichen Vortrag so lange, bis er 60 Sekunden lang ist.

### Lesen Sie mehr zum Thema: Elevator Pitch

- [Wie Sie in nur 30 Sekunden JEDEN beeindrucken](#)

Beitrag veröffentlicht am:

**Aus: Der neue Redenberater - Jetzt gratis testen!**

**NEU: Wie finden Sie diesen Beitrag?**

nicht hilfreich  
  wenig hilfreich  
  neutral  
  hilfreich  
  sehr hilfreich

Durchschnittliche Bewertung: bei 0 Bewertungen

Mit der Abgabe einer Bewertung wird ausschließlich der Wert der Bewertung gespeichert. Ein Rückschluss auf die Identität bestimmter Personen ist damit nicht möglich!

[Beitrag bewerten](#)

- [diesen Beitrag weiterempfehlen](#)
- [diesen Beitrag drucken](#)
- [Info per E-Mail über neue ähnliche Beiträge](#)

[Der große Knigge](#)  
**Treten Sie immer so auf, wie Sie es**

- Selbstständige & Unternehmer**
- [Praxishilfen, News & Tipps](#)
- [Ausführliche Best-Practice-Geheimnisse](#)
- [Ratgeber im Shop](#)
- [Experten-Ecke](#)
- [E-Mail-Newsletter](#)
- [Seminare](#)
- [Beitragsübersicht](#)

**Personal- & Führungswissen**

**Management & (Selbst-) Organisation**

**Werbung, Marketing & Trends**

**Reden, Vorträge & Präsentationen**

[Praxishilfen, News & Tipps](#)

[Ausführliche Best-Practice-Geheimnisse](#)

[Ratgeber im Shop](#)

[E-Mail-Newsletter](#)

[Seminare](#)

[Beitragsübersicht](#)

**Sekretariat & Assistenz**

**MS-Office- & Windows-Know how**

Anzeige





„Suche nicht, sondern finde!“  
(Picasso)

Finden starten

**Business-Ratgeber für Ihren Erfolg 2010 – Jetzt in unserem Shop:**



» Jetzt auch mit **Gratis-Test-Garantie** «

**Die aktuelle Meinung aus unserer Experten-Ecke:**



[Matthias Horx](#)  
**4 Wahrheiten für die neue Wirtschaft**

Anzeige

**Coaching & Reisen**  
Sorgenlos-Woche auf Mallorca Sinn- u. Berufungssuche in Thailand  
[www.conzendo.de](http://www.conzendo.de)

Allgemeines & Service

## sich wünschen?

- Was sagen Sie, wenn Ihnen jemand das „Du“ anbietet, Sie dieses Angebot aber nicht annehmen möchten?
- Wie entschuldigen Sie sich, wenn Sie vor lauter Terminen das Mittagessen mit einem wichtigen Geschäftspartner vergessen haben?
- Wie bringen Sie einem Mitarbeiter bei, dass er einen unangenehmen Körpergeruch aussendet?
- Wie wimmeln Sie lästige Anrufe wirkungsvoll ab?
- Wie sagen Sie „Nein“, ohne dass Sie riskieren, sich unbeliebt zu machen?

### Vermeiden Sie diese und weitere typischen Fettnäpfchen-Fallen!

Damit Sie sich in Zukunft bei jedem Zusammentreffen mit anderen Menschen – egal, ob geschäftlich oder privat – absolut sicher fühlen, gibt es jetzt *den großen Knigge*, das Referenzwerk für moderne Umgangsformen!

Korrektes Benehmen hat entscheidenden Einfluss auf Ihren persönlichen Lebenserfolg. Lassen Sie nicht zu, dass auch nur ein einziger Etikette-Fehler Ihrer Karriere schadet.

[Lesen Sie hier mehr über „Der große Knigge“](#)

[Klicken Sie hier für Ihren kostenlosen „14-Tage-Gratis-Test“](#)



## Diese aktuellen News & Tipps für Reden, Vorträge und Präsentationen könnten Sie interessieren:

- [5 Formulierungsfallen und wie Sie sie vermeiden](#)
- [Einfach selbstbewusster: Der Trick mit dem Blick](#)
- [Einfacher Entscheidungen treffen](#)
- [Körpersprache: So vervielfachen Sie die Wirkung Ihrer Rede](#)
- [Schnell-Check „E-Mail“: Machen Sie den 4-Punkte-Test, bevor Sie auf „Senden“ drücken](#)
- [Zeitspartipp für PowerPoint: Sonderzeichen auf Knopfdruck erzeugen](#)



[Hier finden Sie eine Übersicht aller Beiträge für Reden, Vorträge und Präsentationen](#)



## E-Mail-Newsletter: Reden und präsentieren aktuell

„Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“ – das gilt keinesfalls im Berufsleben. Wer sich gekonnt in Szene setzen und sein Anliegen erfolgreich „rüberbringen“ kann, ist eindeutig im Vorteil. Und auch im Privatleben gibt es zahlreiche Situationen, wo Ihre rhetorischen Fähigkeiten gefragt sind: beispielsweise im Vereinsleben, aber auch bei wichtigen familiären Ereignissen.

„Reden und präsentieren aktuell“ hält jeden Mittwoch geldwerte Rhetorik-Tipps, pfiffige PowerPoint-Ideen, aktuelle Etikette-Empfehlungen sowie zeitgemäße Zitate für Sie bereit – damit Ihre nächste Rede, Ihre nächste Präsentation ein Bombenerfolg wird.

Ihre **E-Mail-Adresse:**  @

[Jetzt kostenlos anfordern!](#)

[Die bisher erschienenen Ausgaben finden Sie hier](#)

Lesen Sie auch unsere weiteren Beiträge zu den Themen „Reden, Vorträge & Präsentationen“:

- [Reden zum Volkstrauertag 2009 TOP-AKTUELL](#)

**Angebot & Service**

- [Startseite](#)
- [Wer wir sind](#)
- [Lesermeinungen](#)
- [FAQs – häufige Fragen](#)
- [Seminare](#)
- [E-Mail-Newsletter](#)
- [Links](#)
- [Kontakt / Impressum](#)
- [Unsere AGBs](#)
- [Sitemap / Inhalt](#)
- [bbp-Tipps auf Ihrer Seite einbinden / RSS-Feeds](#)

- [Mit diesen 11 Top-Einstiegen gelingt Ihnen jeder Vortrag](#) **NEU**
- [3 Grundsätze für Ihre Rede zur Jahreshauptversammlung](#) **UPDATE**
- [Rede-Bausteine für alle Rede-Anlässe aus dem Jahr 2008](#)
- [51 Wörter, mit denen Sie Ihr Publikum überzeugen](#)
- [So begrüßen Sie Ihre offiziellen Gäste protokollarisch korrekt](#)
- [So hinterlassen Sie bis zum Schluss einen guten Eindruck](#)
- [So meistern Sie technische Zwischenfälle](#)
- [So sichern Sie sich aufmerksame Zuhörer: 12 Ideen für Ihren Rede-Einstieg](#)
- [Die Macht der Bilder](#)
- [10 Erfolgsstrategien beim Blackout](#)
- [Praxis-Check: Das sollten Sie beim Einsatz verschiedener Medien bei Ihrem Vortrag beachten](#)
- [Das musikalische ABC – Redeidee mit den Buchstaben des \(Vor-\)Namens](#)
- [10-Punkte-Checkliste: So kritisieren Sie andere, ohne sie zu verletzen](#)
- [Schlagfertigkeit leicht gemacht: Mit diesen 18 Kontern weisen Sie Angreifer in die Schranken](#)
- [Ratschläge für einen schlechten Redner \(Kurt Tucholsky\)](#)
- [Wie Sie in Besprechungen, Meetings und Verhandlungen den richtigen Ton treffen](#)
- [In 5 einfachen Schritten zur perfekten frei gehaltenen Rede](#)
- [Wie Sie Ihr Publikum mit einem gelungenen Rede-Einstieg für sich gewinnen](#)
- [Ideen für Ihren gelungenen Rede-Einstieg: Tagesbezug](#)
- [Ideen für Ihren gelungenen Rede-Einstieg: Uhrzeit](#)
- [Ideen für Ihren gelungenen Rede-Einstieg: Zitate](#)
- [Einige der schönsten Sprüche und Zitate von Joschka Fischer](#)
- [10 goldene Regeln für Ihre Antritts-Rede](#)
- [Die 5 Elemente einer Trauer-Rede](#)
- [Die Reden-Checkliste für Rednerinnen und Redner](#)

[ Reden, Vorträge, Präsentationen | Selbstständige & Unternehmer | Personal & Führung | Sekretariat & Assistenz | Werbung, Marketing & Trends | Netzwerk & MS Office-Know-how | Management-Wissen ]  
 [ Startseite | Ratgeber im Shop | Wer wir sind | FAQs - Häufige Fragen | Kontakt / Impressum | Presse | AGBs | Sitemap / Inhalt ]

**[ Weitere Auftritte aus unserem Unternehmen ]**

[ [din-5008-richtlinien.de](#) | [marketing-und-trend.de](#) | [reden-und-praesentieren.de](#) | [sekretariat-inside.de](#) ]  
 [ [small-talk-themen.de](#) | [wirtschaftskrise-2009](#) ]

Klicken Sie einfach auf den von Ihnen genutzten Bookmark-Dienst, um diese Seite Ihren Lesezeichen hinzuzufügen. Ein Dienst von Social Bookmarking



Family & Friends:  
[gmbh-rechtssicher.de](#) | [mahnforum.de](#)



© 2005-2009, web success factory