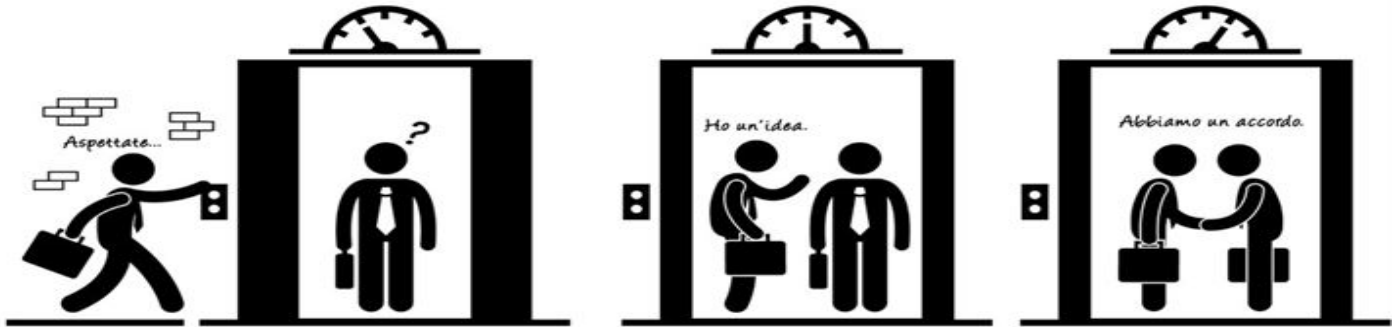


Come usare l'Elevator Pitch per catturare i vostri interlocutori

di Paolo Franzese



Come usare l'Elevator Pitch per catturare i vostri interlocutori? Supponiamo che vi troviate in un ascensore con a fianco il vostro sogno, un vostro probabile partner, un vostro cliente, il vostro futuro capo... etc...

Come presentereste il vostro progetto?

Preparatevi un ELEVATOR PITCH.



Come comunicare un nostro progetto? Come interessare gli altri velocemente?

Iniziate a preparare strategicamente il vostro “[incipit](#)”: la vostra sintetica introduzione. Cercate di essere molto “[viral](#)”, indimenticabili, avrete circa 10 secondi la sintesi è la vostra soluzione.

In base al vostro interlocutore avrete vari tipi di “pitch”. Primo punto puntualità estrema e date una buona prima impressione, passione, positività, felicità, emozionatevi con ironia. Siate felici e comunicate il vostro entusiasmo tutte le vostre emozioni. Se riuscite a far sorridere il vostro interlocutore allora sarete indimenticabili e molto “friendly”, una persona da andare a pranzo, quando scatta l’invito allora ci siete riusciti. Passione nelle cose che facciamo e nel raggiungere gli obiettivi. Usate aneddoti “viral”, simpatici che magari il vostro interlocutore potrà condividere con altri clienti potenziali.



Presentate anche qualche successo del passato, io direi esagerate con le emozioni ma non esagerate nel presentare voi stessi.

Ovviamente non parlate sempre degli stessi successi altrimenti sarete noiosi e ripetitivi, oltre che poco credibili e poco dinamici aziendali.

Come parlate? Fatevi ascoltare, cercate di fare [riunioni e briefing](#) per farvi ascoltare dai vostri amici e analizzate bene come presentate il vostro “pitch”.

Segnalo questo PDF molto interessante, **COME PREPARARE UN ELEVATOR PITCH** di Emilio Paolucci: http://www.i3p.it/files/ITV%20-%20Guida%20per%20il%20pitch_2014.pdf

Costruite a tavolino il vostro “elevator pitch”, progettatelo e strutturatelo bene magari seguendo anche questi suggerimenti:

Crafting a **investor** **KILLER**

PITCH

by fortunepick.com

Four Pillars of Great Pitch Delivery

CLARITY

An adult's attention span is only 8 seconds so ensure your pitch is clear and concise. And remember clarity ALWAYS trumps persuasion.

SIMPLICITY

Imagine pitching to a 5 year old! Cut out all the jargon and speak their language (there is being understood).

PRACTICE

Practice makes perfect - whether that's in your head, in front of the mirror or with a group of friends it all counts. Use feedback to refine and strengthen your delivery to perfection!

PASSION

Passion will ensure your pitch is memorable, unique and engaging. Don't be afraid to show your enthusiasm - it could be the difference between a closed door and another conversation.

Elevator Pitch: Six Steps to Success



Avete preparato il vostro pitch? Cosa consigliate?

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 11 Gennaio 2016