

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>1. Der Elevator Pitch</b>	<b>8</b>
Was ist der Elevator Pitch?	9
Woher kommt der Elevator Pitch?	11
Ziele mit dem Elevator Pitch?	12
In welchen Situationen hilft ein Elevator Pitch?	13
<b>2. Wir bauen die Grundlagen</b>	<b>16</b>
Wer ist meine Zielgruppe und meine Zielperson?	17
Was ist das Ziel meines Elevator Pitches?	20
Was hat der Kunde davon?	21
Und wie unterscheiden wir uns?	22
Wer ist unser Markt?	24
Mit welchen Pfeilspitzen kann ich meine Kunden jagen?	25
<b>3. Bilder – Vergleiche – Beispiele</b>	<b>26</b>
Den Herzschlag meines Gesprächspartners erhöhen	28
Was haben Menschen mit Eisbergen gemeinsam?	28
Wunscherfüllung durch die Grundbedürfnisse	30
Die Grundsätze bildhaften Verkaufens	33
Wie finde ich Bilder und Assoziationen?	36
Was bedeuten diese Ergebnisse für meinen Elevator Pitch?	48

<b>4. Die persönliche Wirkung</b>	<b>50</b>
Authentisch bleiben durch Zielorientierung	52
Die Inszenierung meiner Präsentation	53
Der Einsatz von Körper, Händen und Augen	54
Die Stimme – der Brustton der Überzeugung	57
Tipps für eine gute Sprache	59
<b>5. Goldene Regeln</b>	<b>62</b>
Die 10 Erfolgsregeln für den überzeugenden Elevator Pitch	63
Checkliste Feinabstimmung	65
Die ERFOLGS-Kontrolle	66
<b>6. Beispiele von Elevator Pitches</b>	<b>68</b>
Die Powerfee	69
Die Fahrschule	70
Zeitarbeit	70
Ich segle gerne	71
Inspektor Columbo	72
Die Aussichtsplattform	73
LOREMO – Ein Auto als eierlegende Wollmilchsau	74
<b>Der Autor</b>	<b>77</b>
<b>Register</b>	<b>78</b>
<b>Weiterführende Literatur</b>	<b>79</b>