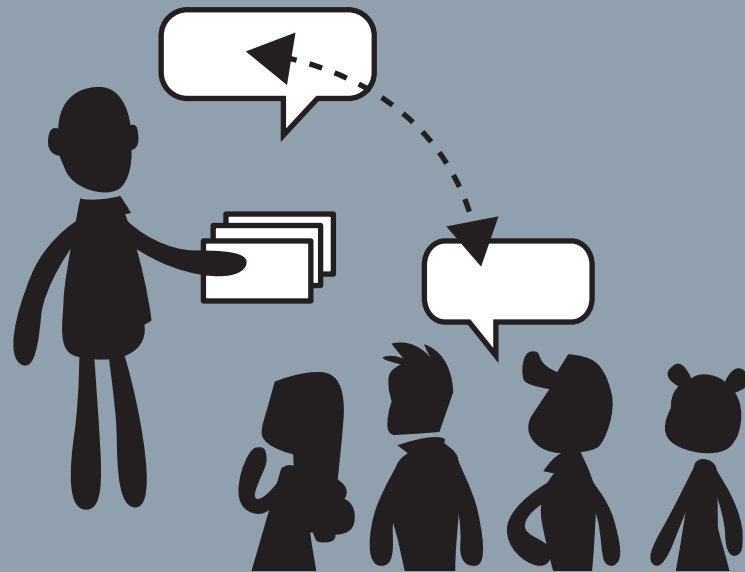


PROCESMETODER – KOMMUNIKATION: 17. PITCHING



17. PITCHING

At "pitche" betyder oprindeligt at "kaste noget", men ordet bruges ofte i betydningen: En tale eller handling, der forsøger at overtale nogen til at købe eller gøre noget. Pitching er en metode til at fremlægge din idé, dit projekt eller indsigter fra undersøgelser på en kort, dynamisk og interessant måde.

Nødvendige materialer: Du har behov for at vide, hvad du pitcher, hvor du pitcher og for hvem!

Tidsbehov: En halv dag (plus/minus) til forberedelser og fem minutter til præsentation!

Hvordan?

1) Du skal vide, hvem du fremlægger for. Overvej, hvad tilhørerne er på udkig efter eller er interesserede i. Hvor skal du fremlægge, og hvor meget tid har du til det?

2) Brainstorm og diskutér idéer til jeres præsentation. Hvad gør hovedpunkterne tydelige og formen interessant? Tænk på, hvordan du kan engagere tilhørerne ved hjælp af musik, historiefortælling, skuespil, rekvisitter mv. – ting, som gør præsentationen livlig og interessant.

3) Hvilke kommunikationsteknikker vil passe til tilhørerne? Diskutér og udvælg.

4) Planlæg pitchen omhyggeligt. Tænk over eventuelle rekvisitter, du får brug for. Hvad planlægger du at gøre og sige, og hvad er rollerne hos de enkelte medlemmer af teamet?

5) Skriv et manuskript til pitchen, og øv dig grundigt flere gange.