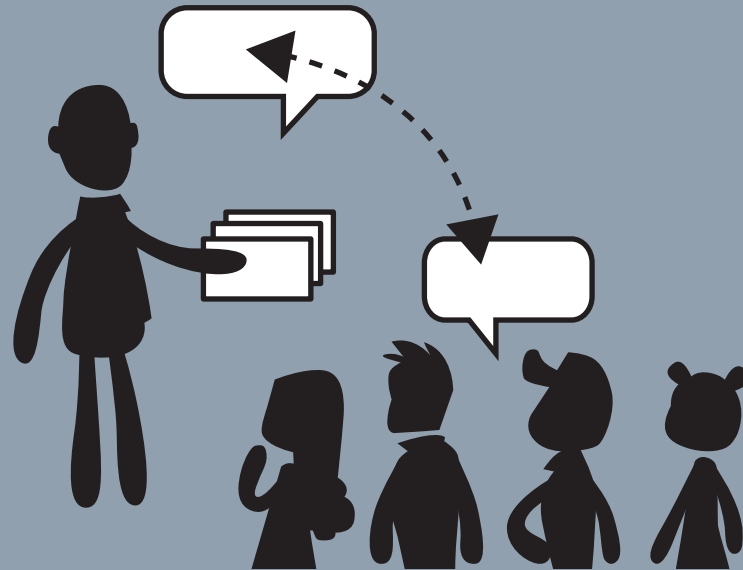


## PROCESMETHODEN – COMMUNICATIE: 17. PITCHING



### 17. PITCHING

*In het Engels betekent pitching oorspronkelijk gooien, maar het wordt vaak gebruikt in de betekenis van: een speech of een handeling die het doel heeft iemand ervan te overtuigen iets te kopen of te doen. Pitching is een methode om je idee, project of onderzoeksresultaten op een korte, dynamische en interessante manier te presenteren.*

**Benodigde materialen:** Je moet weten waar je pitcht, en voor wie.

**Benodigde tijd:** Een halve dag om voor te bereiden en vijf minuten om te presenteren.

#### Hoe?

**1)** Weet voor wie je presenteert; bespreek wat je denkt dat ze willen zien of waar ze in geïnteresseerd zijn. Waar ga je presenteren en hoeveel tijd heb je om het te doen?

**2)** Bespreek, bedenk ideeën voor je presentatie. Wat maakt de belangrijkste punten duidelijk en de vorm van de presentatie interessant? Bedenk hoe je het publiek kunt boeien door gebruik te maken van muziek, verhalen, acteren, rekwisieten enz. die de presentatie levendig en interessant maken.

**3)** Welke communicatietechnieken denk je dat bij het publiek zullen passen? Bespreek en kies.

**4)** Plan de pitch heel zorgvuldig; denk na over rekwisieten die je nodig hebt; wat ben je van plan om te doen en te zeggen en wat zijn de rollen van de individuele teamleden? Wees visueel en communicatief in het ontwerp van de presentatie.

**5)** Maak een script voor de pitch en oefen hem van tevoren een paar keer zorgvuldig.