

Trainer		Ort	
Teilnehmende		Datum	
		Zeit	

Ziel	Arbeitsschritt	Hilfsmittel	Zeitbedarf
Vorbereitung	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Arbeitsmaterial entsprechend der Teilnehmerzahl vorbereiten</li> <li>– Präsentationsmaterial: PowerPoint-Präsentation</li> <li>– Technik: Beamer</li> <li>– Flipchart, Blöcke und Stifte</li> </ul>		
1. Phase: Einstieg	Einführung in das 30-Minuten-Training Lernziele verdeutlichen		2 Min.
2. Phase: Wissensvermittlung	Präsentation des Bausteins <b>Elevator Pitch</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Was ist der Elevator Pitch?</li> <li>– Wann setzen wir den Elevator Pitch ein?</li> <li>– Wen wollen wir damit erreichen?</li> <li>– Wie wird der Elevator Pitch professionell eingesetzt?</li> </ul>	Trainerleitfaden Präsentationsfolien	10 Min.
3. Phase: Praktisches Üben	Übung: in Einzelarbeit oder Kleingruppen <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eindrücke sammeln</li> <li>2. Gestalten des eigenen, individuellen Elevator Pitch</li> </ol> Evtl. Vortragen des Elevator Pitch	Übungen 1 + 2 Arbeitsblatt 1/2	13 Min.
5. Phase: Anwendung im Berufs- oder Privatleben	Wie kann die konsequente Anwendung eines Elevator Pitch zu neuen Kontakten und Aufträgen führen? Welche Maßnahmen gehören zur ständigen Aktualisierung?  <u>Tipp:</u> Das Arbeitsblatt Anwendungen kann den Teilnehmer/-innen zusätzlich mitgegeben werden. In diesem Arbeitsblatt können konkrete persönliche Vorhaben zum Thema verbindlich eingetragen und die damit gemachten Erfahrungen dokumentiert werden.	Formblatt Anwendung	5 Min.
6. Bonus	Arbeitsblatt A I D A	Arbeitsblatt	Extra