

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>1. Enleitung</b>	<b>9</b>
Was ist der Elevator Pitch?	10
Woher kommt der Elevator Pitch?	12
Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Elevator Pitch?	13
In welchen Situationen hilft ein Elevator Pitch?	14
<b>2. Wir bauen die Grundlagen</b>	<b>19</b>
Wer ist meine Zielgruppe und wer meine Zielperson?	20
Was ist das Ziel meines Elevator Pitches?	22
Was hat der Kunde davon?	23
Wie unterscheiden wir uns?	24
Wer ist unser Markt?	26
Mit welchen Pfeilspitzen kann ich meine Kunden jagen?	27
<b>3. Bilder – Vergleiche – Beispiele</b>	<b>29</b>
Wie erhöhe ich den Herzschlag meines Gesprächspartners?	30
Was haben Menschen mit Eisbergen gemeinsam?	31
Wunscherfüllung durch die Grundbedürfnisse	32
Die Grundsätze bildhaften Verkaufens	35
Wie finde ich Bilder und Assoziationen?	38
Was bedeuten diese Ergebnisse für meinen Elevator Pitch?	51

<b>4. Die persönliche Wirkung</b>	<b>55</b>
Authentisch bleiben durch Zielorientierung	56
Die Inszenierung meiner Präsentation	57
Der Einsatz von Körper, Händen und Augen	58
Die Stimme – der Brustton der Überzeugung	62
Tipps für eine gute Sprache	64
<b>5. Goldene Regeln</b>	<b>69</b>
Die 10 Erfolgsregeln für den überzeugenden	
Elevator Pitch	69
Checkliste Feinabstimmung	72
Die ERFOLGS-Kontrolle	73
<b>6. Beispiele von Elevator Pitches</b>	<b>77</b>
Die Powerfee	77
Die Fahrschule	78
Triebwerk	79
Der GolfFlüsterer®	80
Inspektor Columbo	80
Die Pferdehaftpflicht	81
Der Medienauftritt	82
Bar Caribbean	82
<b>Fast Reader</b>	<b>84</b>
<b>Der Autor</b>	<b>92</b>
<b>Weiterführende Literatur</b>	<b>93</b>
<b>Register</b>	<b>94</b>