

## Geef een goede pitch in minder dan

*Hoe stel ik mij, mijn bedrijf en CUMELA Nederland kort voor?*

U zit in een vergadering en u wordt gevraagd uzelf en uw bedrijf voor te stellen. Hoe vaak gebeurt het dan niet dat u even met de mond vol tanden staat. Of u ziet dat de ander al snel ongeïnteresseerd of niet begrijpend afhaakt. Hier volgt een aantal handreikingen zodat uw praatje - oftewel pitch - van nog geen minuut duidelijk maakt wie u bent, interesse opwekt en er toe leidt dat u nu of later in gesprek raakt.

Eerst moet duidelijk zijn aan wie u zich voorstelt. Het maakt nog al wat verschil met wie u praat. Is dat een koper of afnemer of een beleidsbepaler? Misschien is het wel iemand die anderen voor u kan beïnvloeden. Denk aan een journalist of een netwerker. De mensen met wie u spreekt, steken ook verschillend in elkaar. De één wil geïnformeerd worden, de ander is meer geïnteresseerd in u als persoon, een derde wil aandacht voor zichzelf in wat u zegt. Het is daarom belangrijk goed te kijken en te luisteren in de eerste minuten van het gesprek. U zult uw korte pitch dan daarop kunnen afstemmen.

### Tips voor een goede pitch

Een korte krachtige pitch geeft antwoord op de vragen: wie bent u, wat heeft u te bieden, welk probleem lost u op, wat zoekt u?

#### 1. Hou het kort

In dertig tot zestig seconden bent u in staat uw bedrijf en uw bedrijfsvisie neer te zetten.

#### 2. Bereid u thuis voor

Wilt u niet met uw mond vol tanden staan, dan zult u zich thuis moeten voorbereiden. Schrijf het verhaal uit. Omdat

u alleen relevante informatie wilt geven, de kernboodschap, en maar weinig tijd heeft, zult u moeten schrappen en herschrijven. U heeft dan uw basisverhaal. Dat basisverhaal is niet in graniet gehouwen. Pas dat elke keer aan de situatie of de persoon aan. Er is niets storender dan iemand die een uit het hoofd geleerd standaardverhaaltje opdreunt.

#### 3. Oefen uw pitch

Door hardop uw pitch te oefenen, bent u in staat om de inhoud te onthouden, net zo lang tot u uw overtuiging in het verhaal kunt overbrengen. Werk aan uw intonatie, stemvolume en lichaamstaal.

#### 4. Vraag de mening van anderen

Natuurlijk bent u overtuigd van de inhoud van uw pitch, maar komt hij ook over? Durf anderen te vragen, want meestal heeft u maar één kans uzelf goed neer te zetten en kunt u het daarom beter eerst uitproberen.

#### 5. Werk met een voorbeeld

Met een voorbeeld kunt u vaak meer zeggen dan met een heel verhaal. Het voorbeeld zou de volgende elementen moeten bevatten: wat was de situatie waarin het



Zorg dat u voorbereid bent om uzelf en CUMELA Nederland kort maar krachtig te kunnen voorstellen.

# een minuut

voorbeeld zich afspeelde, wat was uw taak, welke actie is ondernomen en wat was het eindresultaat? Laat als u de kans krijgt met een plaatje zien wat u bedoelt. Zo las ik al eens ergens de volgende waarheden: "Eén plaatje zegt meer dan duizend woorden" en "Demonstreren doet mensen begeren."

## 6. Let op uw woorden

Wees u ervan bewust dan veel mensen ons jargon niet begrijpen. Recent werd ons gevraagd wat CUMELA Nederland is. Een branchevereniging: veel mensen kennen het woord, maar het zegt hen niets of ze hebben er een verkeerd beeld bij. Formuleer uw verhaal positief en profileer u niet door negatief te spreken over uw concurrenten.

## 7. Wees enthousiast en toon passie

Breng uw pitch met enthousiasme. Energie en motivatie stemmen de ander positief, maar overschreeuw niet.

## 8. Eindig met een vraag

Zorg dat uw verhaal niet abrupt eindigt. Probeer uw verhaal zo te eindigen dat de ander geneigd is aan te haken en u gaat bevragen. Dat geeft u de kans om dieper in te gaan op hetgeen u zujuist heeft verteld.

## 9. Laat ook zien wie u bent

Een bedrijf dat pretendeert vraaggericht, stipt en bekwaam van dienst te willen zijn, kan niet worden vertegenwoordigd door iemand die geen zorg heeft voor zijn kleding en die nonchalance uitstraalt. Doe maar gewoon, ja, maar dat mag niet overkomen als onprofessioneel en onaangepast. Daarentegen is 'wees uzelf' wel erg belangrijk: pretendeer niet meer te zijn dan u waar kunt maken, want anders valt u geheid door de mand.

## Wat is CUMELA Nederland

Als bedrijf bent u er trots op om lid te zijn van CUMELA Nederland. Met dat lidmaatschap geeft u aan dat u professioneel wilt werken en u daarbij door deskundigen wilt laten ondersteunen.

## De cumelasector:

- Telt 3000 ondernemers in groen grond en infra (jaaromzet ruim 4 miljard euro)
- Is met vakkensen en mobiele machines actief in, op en met grond
- Is met 30.000 medewerkers de grootste plattelandswerkgever
- Maait jaarlijks meer dan 10.000 kilometer bermen langs wegen
- Onderhoudt ruim 140.000 kilometer sloten en watergangen
- Voert 70 procent van alle grondverzetwerk in Nederland uit
- Verzorgt ruim 10.000 hectare sportvelden en recreatierterreinen
- Houdt 60 procent van alle wegen vrij van sneeuw en ijs
- Rooit 90 procent van alle suikerbieten, 60 procent van alle maïs
- Vervoert jaarlijks bijna 25 miljoen ton mest
- Ontwikkelt zich van uitvoerder tot ontzorgende partner voor opdrachtgevers.

Maar wat zegt u als iemand u vraagt: "Wat is CUMELA Nederland?" Of als u CUMELA Nederland mag vertegenwoordigen, hoe legt u dan uit waar zij voor staat. Een poging voor een zeer korte pitch van mijn kant:

- CUMELA Nederland is de brancheorganisatie voor specialisten in Groen Grond en Infra
- Als belangenbehartiger ondersteunt zij ondernemers met beleidsontwikkeling, advies en begeleiding bij bedrijfsprocessen, verzekeringen, personeelsmanagement, juridische en bedrijfskundige vraagstukken, opleiding en voorlichting.
- CUMELA Nederland treedt naar buiten via Cumela.nl, het vakblad Grondig en Grondig.com.
- Via regionale en sectorale besturen biedt de organisatie haar leden netwerken, platforms en studieclubs aan.
- Ze beschikt over ondernemers die belangen van de sector in de regio ondersteunen en willen vertegenwoordigen.

Soms heb je de behoefte om aan de hand van voorbeelden aan te geven waarin de leden van CUMELA zoal actief zijn. Die voorbeelden stemt u natuurlijk af op uw gesprekpartners. Op de site van CUMELA staat onder 'Alle informatie' bij de tab 'Cumelasector' en 'In het kort' een document "Flyer facts & figures cumelasector". Deze kunt u downloaden. In het kader boven aan de pagina een korte impressie daarvan.

TEKST: Jan van der Leij,  
secretaris sectie Grondverzet en cultuurtechniek



advertentie

# Bermen maaien?

Kijk gelijk op nieuws bij:



[www.techno-air.com](http://www.techno-air.com)