Spreekschema: ……………..

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Naam:  | Onderwerp:  | Tijd:  | Doel:  | Hulpmiddel:  |
|  | Opening | 10 sec. | Affectief | Persoonlijke ervaring of ….. |
|  | Wie ben ik? | 20 sec. | Informatie (voorstellen) | Visitekaartje |
|  | Onderwerp en elementen noemen  | 20 sec. | Informatie |  |
|  | Vraagstelling benoemen en het doel aangeven  |  | Persuasief |  |
|  | Elementen noemen |  | Informatie |  |
|  | Vraag beantwoorden en vooruitkijken |  | Informatie |  |
|  | Wat is nu slim? | 20 sec | Persuasief | Menukaart |
|  | Kans op slagen | 30 sec | Persuasief |  |
|  | Vragen | ? | Persuasief |  |

Bronnen:

Format 1

Voor \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ doelgroep

die \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ probleem dat je oplost

lever ik \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ oplossing

die ervoor zorgt dat \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ belangrijkste voordeel klant

Anders dan anderen \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ onderscheidende aspect

zodat \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ concreet resultaat klant.

Dat is wat ik doe.

Format 2

Mindmap maken

Onderwerp noemen

Vraagstelling eronder plaatsen

Elementen toevoegen

Elementen kiezen

Elementen kiezen aan het antwoord op de vraagstelling

Hulpmiddelen kiezen

Pitch uitschrijven