



# Selbstpräsentation entwickeln

## Die Methode Elevator Pitch kennenlernen, eine prägnante Selbstpräsentation entwickeln und üben

### Kurzbeschreibung

Teil 1	1	Einführung in die Methode Elevator Pitch	Gruppengespräch
	<b>Dauer Teil 1 ca. 15 Min.</b>		
HA	2	Erstellen eines eigenen Elevator Pitches	Einzelarbeit
<b>Dauer HA ca. 45 Min.</b>			
Teil 2	3	Vorbereitung der Präsentation	Einzelarbeit, Partnerarbeit
	4	Präsentation der Elevator Pitches vor der Gruppe und Feedback	Präsentation
<b>Dauer Teil 2 ca. 90 Min.</b>			

#### 📌 Materialien

- PB 24.1 Elevator Pitch!
- Selbstklebende Etiketten oder Kreppband, Marker
- Ggf. Technik, um einen kurzen Film zu zeigen (siehe Tipp)

#### 📁 Vorbereitung

- PB vorbereiten
- Ggf. Elevator-Pitch-Film im Internet recherchieren und Präsentationsmöglichkeiten vorbereiten

### 1. Einführung in die Methode Elevator Pitch

Das Ziel des Elevator Pitches ist es, eine Idee oder eine Botschaft so kurz und interessant zusammenfassen zu können, dass man diese in wenigen Augenblicken (Dauer einer gemeinsamen Fahrt im Fahrstuhl) einem Gegenüber überzeugend vermitteln kann.

#### Entstehungsgeschichte

Erzählungen nach geht diese bekannte Übung auf eine Begebenheit zurück, die sich irgendwann einmal in einem New Yorker Wolkenkratzer abgespielt haben soll: Ein kleiner Angestellter tritt gemeinsam mit dem Big Boss in den Fahrstuhl und überzeugt diesen während der Fahrstuhlfahrt von seinen Ideen. Der Boss ist erst verblüfft, dann begeistert und der kleine Angestellte ist schneller befördert, als der Fahrstuhl oben ankommt.

Das funktioniert natürlich so nur im Kino, trotzdem ist es besonders in Bewerbungssituationen hilfreich, wenn man sich selbst und das eigene Anliegen in wenigen prägnanten Sätzen vorstellen und sein Gegenüber begeistern und überzeugen kann.

#### 💡 Tipp

Suchen Sie nach kurzen Filmen, die erfolgreiche Elevator Pitches zeigen. Im Internet werden Sie hier schnell fündig und Sie haben einen guten Aufhänger, um die Stunde zu beginnen.



Erläutern Sie, warum die Methode eine gute Vorbereitung für Bewerbungsgespräche ist:

- Intensive Auseinandersetzung mit den eigenen Wünschen und Stärken
- Gewinnen von Selbstsicherheit
- In Bewerbungsgesprächen sind kurze Selbstvorstellungen üblich

Stellen Sie den Schülerinnen und Schülern nun den PB 24.1 vor und bitten Sie sie, ihren Elevator Pitch entsprechend den Arbeitsanweisungen als Hausaufgabe vorzubereiten.

- PB 24.1 Elevator Pitch!

## 2. Erstellen eines eigenen Elevator Pitches

Die Schüler/innen erstellen anhand des PB 24.1 einen eigenen Elevator Pitch zur Präsentation vor der Gruppe.

## 3. Vorbereitung der Präsentation

Bitten Sie die Schüler/innen, sich zu zweit zusammenzufinden und einander den vorbereiteten Elevator Pitch vorzutragen, daran zu feilen und sich auf die folgende Präsentation vor der gesamten Gruppe vorzubereiten.

Bringen Sie hierzu selbstklebende Etiketten oder Kreppband mit und bitten Sie die Schüler/innen, sich daraus jeweils fiktive Namensschilder zu basteln (z. B. Dr. Martina Meyer, Forschungslabor xy). Das bringt Spaß und erleichtert es, in die jeweiligen Rollen zu schlüpfen.

### Lehr-/Lernkultur

Da die Übung eine hilfreiche Vorbereitung auf zukünftige Bewerbungssituationen ist, ermutigen Sie die Schüler/innen unbedingt, ihren Elevator Pitch vor der Gruppe vorzustellen. Selbstverständlich ist hierfür eine wohlwollende, freundliche Kursatmosphäre wichtig.

Legen Sie großen Wert darauf, dass jeder Elevator Pitch mit Applaus honoriert wird und sich die Schüler/innen gegenseitig ein wertschätzendes Feedback geben.

## 4. Präsentation der Elevator Pitches vor der Gruppe und Feedback

Bereiten Sie nun gemeinsam den Raum für die folgende Präsentation vor. Stellen Sie einen Tisch bereit (der Fahrstuhl) und einen Stuhl davor (darüber besteigt man den Fahrstuhl). Alle Zuhörenden setzen sich im Stuhlkreis davor.

- Tisch und Stuhl, selbstklebende Etiketten oder Kreppband, Marker

Die Zweiergruppen präsentieren der gesamten Gruppe nun nacheinander ihre jeweiligen Elevator Pitches (jeweils max. 1 Min.). Sie benutzen den Tisch, um eine Fahrstuhlsituation zu simulieren.

So kann z. B. die Chefin eines Musiksenders bereits im Fahrstuhl (auf dem Tisch) stehen und derjenige, der seinen Elevator Pitch vorträgt, steigt über den Stuhl dazu ... Los geht's!

### Tipp

Weitere Übungen zum Elevator Pitch finden Sie im Modul 27 und auf der KV 27.6.

Aktivieren Sie die zuhörenden Schüler/innen, nach jeder Vorstellung zu applaudieren, und geben Sie gemeinsam ein Feedback.



## Schule vernetzt gedacht

### Agentur für Arbeit

- Die Berufsberater/innen der Agentur für Arbeit können als Feedbackgeber/innen bei der Abschlusspräsentation eingebunden werden.
- Die Übung kann als Grundlage für ein Einüben von Bewerbungsgesprächen für Praktikums- oder Ausbildungsplätze dienen und an dafür typische Bewerbungssituationen angepasst werden. Die Berufsberater/innen der Agentur für Arbeit können hierzu zunächst Einführungen in Bewerbungsgespräche geben (siehe hierzu auch M 26). Anschließend erstellen die Schüler/innen an Bewerbungssituationen angepasste Elevator Pitches (z. B. die eigenen Stärken darstellen, bisherige Erfolge beschreiben, die eigene, typische Rolle in Teams beschreiben, berufliche Ziele darlegen, von den eigenen Hobbys berichten). Danach nutzen die Schüler/innen diese Erkenntnisse für die Simulation eines Bewerbungsgesprächs.

### Weitere Netzwerkpartner

- Gemeinsam mit Personalverantwortlichen können Simulationen von Bewerbungsgesprächen angeboten werden.



24.1

**Portfoliobogen**  
Name, Datum:



1. Aufgabe: Stellen Sie sich vor, Sie steigen in einen Fahrstuhl und treffen dort auf jemanden, der für Ihre berufliche Zukunft sehr wichtig sein könnte (z. B. weil die Person gute Kontakte hat, weil sie/er die Chefin/der Chef eines interessanten Unternehmens ist o. ä.). Unerwartet stehen Sie vor der Chance Ihres Lebens ...

**Wen würden Sie gern einmal treffen?**

Warum?

Sie könnten jetzt schweigend neben ihr/ ihm stehen. Irgendwann geht die Tür auf und die Chance ist vertan. Hinterher ärgern Sie sich unglaublich, dass Sie sich nicht getraut haben zu sagen, was die Person unbedingt von Ihnen wissen sollte.

2. Aufgabe: **Was sollte sie/er unbedingt von Ihnen wissen?**

Notieren Sie hierzu mindestens 10 Stichpunkte. Denken Sie dabei an Ihre Ziele, Stärken und Interessen.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.



## 24.1 Rückseite

Die Fahrt im Fahrstuhl dauert nicht lange. Selbst wenn Sie gemeinsam bis in den 20. Stock fahren, bleibt Ihnen nicht viel Zeit. Sie müssen schnell auf den Punkt kommen, damit sie/er sofort versteht, worum es geht.

3. Aufgabe: Schauen Sie sich Ihre Stichpunkte an und formulieren Sie daraus **einen vollständigen Text in maximal acht Sätzen**. Überlegen Sie sich: *Wie spreche ich die Person an? Wie stelle ich mich vor? Welches Anliegen bzw. welchen Wunsch habe ich? Was sollte sie/er unbedingt wissen und was sollte sie/er hinterher tun?*

**Sie/Er steigt ein und ich sage:**

4. Aufgabe: Wunderbar, aber noch immer zu lang. Sie haben maximal 45 Sekunden, um ihr/sein Interesse zu wecken. Reduzieren Sie Ihren Text nochmals. Achten Sie darauf, dass Sie originell, aber auch sympathisch wirken.

**Also noch einmal:**

**Sie/Er steigt ein und ich sage:**

5. Aufgabe: Stellen Sie Ihren Elevator Pitch nun den anderen vor und feilen Sie daran, bis er wirklich sitzt. Sie wissen nämlich nicht, wer wann und wo zufällig in denselben Fahrstuhl tritt ...