

Executive Storytelling - Pro Pitching (NL)

Algemene leerdoelen

- Het verwerven van de *basisvaardigheden* die noodzakelijk zijn om kwaliteitsvolle zakelijke pitches van verschillende types te kunnen leveren.
- De *specifieke* vaardigheden verwerven om een kwaliteitsvolle pitch bij de *voorstelling van een oplossing of een project* te kunnen leveren.

Specifieke leerdoelen

- De student stelt zich open om nieuwe vaardigheden op een gestructureerde manier aan te leren en foutieve, reeds geïntegreerde technieken te vervangen.
- De student kan uitleggen wat het Verlangen-Oplossing-Vertrouwen model is.
- De student kan de definitie van "pitch" geven, verklaren en de verschillende componenten van de definitie illustreren met voorbeelden.
- De student kan situaties waarin pitches gebruikt worden herkennen en beschrijven.
- De student kan de pitch plaatsen binnen het algemeen communicatiemodel.
- De student kan het algemene model van de verkoopcyclus beschrijven en begrijpt hoe hij werkt.
- De student begrijpt waarom een potentiële klant beslist bij een bepaalde partij te kopen (gebruikt model: Verlangen - Oplossing - Vertrouwen).
- De student kan uitleggen wat in elke van de VOV onderdelen de kans op succes verhoogt en reduceert.
- De student kan uitleggen wat de kenmerken zijn van pitches op verschillende momenten doorheen de verkoopcyclus en wat de doelen van de pitches op die verschillende momenten zijn.
- De student kent de hoofdkenmerken van een goede pitch(er) (duidelijk, geloofwaardig, positieve emotionele connectie).
- De student kan de kenmerken van een duidelijk pitch opsommen en verklaren.
- De student kan identificeren wat iemands anders zijn/haar pitch meer of minder duidelijk maakt.
- De student kan correct inschatten en/of voorspellen hoe duidelijk zijn pitch kan zijn en is.
- De student kan de verschillende technieken om een pitch inhoudelijk duidelijker te maken toepassen in een of meerdere case studies.
- De student kan de verschillende technieken om een pitch duidelijk te laten zijn door het gebruiken van de gepaste presentatietechnieken met de focus op stemtechniek, schematiserende hulpmiddelen en het bepalen/overbrengen van hoofdboodschappen toepassen in een of meerdere case studies.
- De student kan het belang van de geloofwaardigheid van een pitch kaderen in het VOV model.
- De student kan de verschillende technieken die vertrouwen wekken, behouden en vergroten benoemen, kan hun werking verklaren en kan ze toepassen in een of meerdere case studies. Technieken: gebruik van stem, gelaatsuitdrukkingen/blik, houdingen, bewegingen, keuze van kledij, opstelling vergaderruimte.
- De student kan het belang van het begrijpen van de verlangens van verschillende beslissingsnemers en influencers uitleggen.

- De student kan het belang van het kennen van de persoonlijkheden van de verschillende beslissingsnemers en influencers uitleggen.
- De student kan deze verlangens en persoonlijkheden op een gestructureerde manier in kaart brengen.
- De student kan op basis van de verlangens en persoonlijkheden de argumenten van de pitch selecteren en vorm geven.
- De student kan op basis van de verlangens en persoonlijkheden beslissen wat de meest aangewezen keuzes zijn qua communicatie(stijl), kledij, timing/vorm van de meeting en deelnemers.
- De student kan deze kennis toepassen op een of meerdere case studies.
- De student kan uitleggen wat een pre-mortem analyse is en ze uitvoeren op een of meerdere case studies.

Duur

- Online lessen: 1,5 uur.
- Voorbereidende taken en quizzen (online): 4,5 uur.
- Praktijk: 1 dag

Werkvormen

Online lessen, online voorbereidende opdrachten gebruik makend van de Purusha Pro Pitching Templates, klassikale sessies, individuele voorbereiding, individuele oefensessies.

Toelatingsvoorwaarden

De certificaten "Executive Storytelling - Kernmodule - Theorie" en "Executive Storytelling - Kernmodule - Praktijk" moeten behaald zijn.

Evaluatie

Globale eindbeoordeling door de lesgever die bepaalt of de beoogde leerdoelen in voldoende mate behaald werden.

Aantal deelnemers

3 tot 4 deelnemers

Studiepunten

3

Taal

Nederlands

Docent

Marc Lambotte