

## **Elevator Pitch**

Was bedeutet „Elevator Pitch“?

Jemanden in max. 2 Minuten von einer Idee überzeugen, Probleme definieren und Argumente auf den Punkt bringen – das alles ist das Ziel einer Elevator Pitch. Die Elevator Pitch ist eine in den USA entstandene Präsentationstechnik, die vielfach von kapitalsuchenden Unternehmen angewendet wird, aber durchaus eine sehr attraktive Methode für den Unterricht ist.

Eigentlich werden Schülerinnen und Schüler von Anfang an dazu aufgehalten, ein Thema so ausführlich wie möglich darzustellen, dass viele verlernt oder auch nie richtig gelernt haben, ein Thema auf den Punkt zu bringen.

## **Methodenbeschreibung**

Bei der Elevator Pitch geht es darum, in nicht mehr als 120 Sekunden unter anderem folgende Aspekte so präzise wie möglich zu thematisieren:

- Problem definieren
- Lösung präsentieren
- Umsetzung vorstellen
- Nutzen visualisieren

Bei dieser Methode geht es nicht nur darum, das Thema punktgenau und verständlich aufzuarbeiten, sondern man sollte das Publikum von seiner Präsentation überzeugen.

Ziel: Am Ende der max. 120 Sekunden, sollte das Publikum von der Präsentation (Idee) begeistert sein und über die wichtigsten Eckpunkte Bescheid wissen.

**Anwendung im Unterricht:** Projektpräsentationen, Businessplanerstellung, Abschlusspräsentationen

Quelle: <https://www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/elevator-pitch/>

Persönliche Erfahrung der Lehrkraft durch Anwendung im Studium