



Elevatortalen

Formål

Formålet med øvelsen er, at du lærer at præsentere dig selv og dine kompetencer på meget kort tid. Som jobsøgende kan du bruge elevatortalen til at gøre personer, du møder i forskellige sociale sammenhænge, opmærksom på dine evner og jobønsker.

Hvad er en elevatortale?

Tanken bag elevatortalen er, at man skal kunne sælge sit budskab på den tid det tager at tage en tur med elevatoren (mellem 30-60 sekunder). Deraf navnet.

Det er en kort præsentation af hvem du er og hvad du kan. Det er en af de mest effektive præsentationsteknikker, der findes.

Hvor kan du bruge elevatortalen?

Du kan bruge elevatortalen på kurser, til receptioner, møder, jobsamtaler og mange andre steder, hvor du kun har kort tid til at overbevise en anden person om, at det er værd at bruge mere tid på at lære dig at kende.

Hvad kan din elevatortale indeholde?

Indhold	Eksempel
<u>Hvem er du</u> Her fortæller du kort, hvad du hedder og hvad du har erfaring med.	<i>Hej, jeg hedder Hans Hansen. Jeg har flere års erfaring som vicevært i forskellige ejendomsbebyggelser.</i>
<u>Beskæftigelse</u> Fortæl hvilke opgaver/funktioner du har haft på jobbet.	<i>Jeg har ansvaret for, at både inde- og udendørsarealer er vedligeholdt og at beboerne får den hjælp, de har brug for.</i>
<u>Motivation</u> Fortæl hvilke opgaver der motiverer dig.	<i>Det, der virkelig motiverer mig, er at servicere beboerne og sørge for, at alt fungerer i bebyggelsen.</i>
<u>Resultater</u> Her fortæller du, hvad du kan skabe af værdi og resultater.	<i>Jeg har hænderne skruet godt på og kan lave det meste, og hvis der er brug for andre håndværkere, er jeg god til at koordinere og sørge for, at tingene bliver færdige i ordentlig tid.</i>
<u>Ønsker for fremtiden</u> Fortæl hvad du har af ønsker for fremtiden.	<i>Jeg er meget glad for at arbejde som vicevært. På sigt vil jeg gerne fortsætte i faget, men kunne godt tænke mig at arbejde et større sted med flere kolleger.</i>

Tip til hvordan du gør din elevatortale nærværende

- Brug det sprog, du plejer at bruge
- Vær tydelig og let at forstå
- Fortæl hvad du interesserer dig for (både fagligt og personligt)
- Vær imødekommende
- Tilpas din tale til den person, du står over for (uden at ændre de grundlæggende budskaber)
- Gør den interessant, så man får lyst til at vide mere om dig
- Tænk over, hvilke relevante spørgsmål du kan stille den person, du taler med, så dialogen holdes i gang...

Øvelse

1. Start med at skrive din elevatortale ned (husk at bruge talesprog)

2. Lær talen udenad.
3. Træn elevatortalen foran spejlet.
Det er vigtigt, at dit kropssprog understøtter dine ord.
4. Træn elevatortalen foran nogen du kender.
5. Udnyt de muligheder der er, for at bruge din elevatortale.

Jo mere du bruger elevatortalen, jo bedre bliver du...