*Criteria*

**Fase van de opleiding**

[x]  algemeen

[x]  1ste 100 dagen

[ ]  profielkeuze

[ ]  stage-/ BPV-keuze

[ ]  doorstromen vervolgonderwijs

[ ]  doorstromen arbeidsmarkt

**Loopbaancompetentie**

[x]  kwaliteitenreflectie

[ ]  motievenreflectie

[ ]  werkexploratie

[ ]  netwerken

[ ]  loopbaansturing

**Betrokken partijen**

[ ]  ouders

[ ]  arbeidsmarkt

[ ]  alumni (afgestudeerde)

[ ]  vervolgopleiding

**Tijdsindicatie opdracht**

[ ]  0-30 minuten

[ ]  30-60 minuten

[x]  > 60 minuten

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel** | **The elevator pitch: in 60 seconden zeggen waar je goed in bent** |
| **Doel** | Jongeren ervaren hoe het is om in 60 seconden te vertellen waar ze goed in zijn. Jongeren ervaren hoe het is om in kort tijdsbestek iets te presenteren. |
| **VOORBEREIDING** |  |
| **Voorwerk door docent** | Benodigdheden:• A3-vellen en stiften voor iedere jongere • Vragen om een elevator pitch te doen• Een presentatieopstelling in de ruimte • Eventueel camera op statief om de pitches te kunnen opnemen.Voor de daadwerkelijke pitch: zorg voor een presentatieopstelling in de ruimte. Tafels zoveel mogelijk aan de kant. Bedenk van tevoren in welke volgorde je de pitches wilt zien, bijvoorbeeld afwisselend jongen/meisje, degene die zegt dat hij wil beginnen en verder van de groep af laten hangen, iemand begint en mag het stokje doorgeven aan een medejongere, etcetera. |
| **UITVOERING** |  |
| **Uitleg door docent** | *‘Tegenwoordig maken veel bedrijven gebruik van de zogenaamde 'elevator pitch'. Dit is een manier waarop je je in 60 seconden moet presenteren, bijvoorbeeld aan mensen in een sollicitatiecommissie. Het beeld is dat je op jouw werk in de lift stapt met iemand die je al een hele tijd wilt spreken. Je wilt iets bij die ander gedaan krijgen en zijn nieuwsgierigheid wekken, Jouw collega gaat naar de 10de verdieping. Dat betekent dat je 10 verdiepingen de tijd hebt om zijn nieuwsgierigheid te wekken. De lift doet er precies 60 seconden over om op de 10de verdieping te komen. Zoveel tijd heb jij dus ook. In de volgende oefening gaan we jullie pitches bekijken.’* |
| **Ervaren** | Voorbereiden (individueel)Geef de jongere 1 week van tevoren ter voorbereiding op deze oefening vragen om een elevator pitch te doen mee naar huis, zodat ze zich voor kunnen bereiden. Stel de jongeren bijvoorbeeld de volgende vraag: ‘Als ik aan je vader en of moeder (je broer/zus, je beste vriend/vriendin) vraag wie jij bent en waar je goed in bent, wat zou deze persoon dan antwoorden?’ Je kunt de jongeren ook de oefening geven antwoord te geven op de volgende vragen:• Wie ben ik?• Wat kan ik?• Wat vind ik belangrijk in m’n leven?• Waar ben ik goed in?• Wat wil ik bereiken?• Wat maakt mij bijzonder?Vraag jongeren op basis van de antwoorden die ze hebben, een pitch voor te bereiden van exact 60 seconden.Uitvoeren1. Leg uit in welke volgorde de pitches uitgevoerd gaan worden en waarom voor deze volgorde gekozen is.2. Na iedere pitch vraag je de jongeren die geluisterd hebben de naam van de pitcher op te schrijven met 1 woord erachter over wat ze van de pitch vonden.3. Werk 5 pitches af en doe dan een korte ronde nabespreking op basis van datgene wat de jongeren hebben opgeschreven.4. Nadat alle pitches geweest zijn, houd je nog een grotere nabespreking waarbij je feedback geeft aan de jongeren en teruggeeft wat je geobserveerd hebt en waar ze nog aan zouden kunnen werken. |
| **Reflecteren** | De nabespreking bestaat uit een algemene feedback op datgene wat je gezien hebt. Let er daarbij opdat je vooral positieve feedback geeft. De jongere heeft namelijk zijn best gedaan om vooral ookpositieve elementen van zichzelf naar voren te brengen. Probeer de pitch te gebruiken om tips tegeven over hoe jongeren hun pitch zodanig kunnen verbeteren dat hij nog scherper en effectieverwordt. |
| **Vastleggen** | Geef de door jouw gegeven feedback aan de jongere. |
| **Nabespreken van de activiteit** | - |
| **DIFFERENTIATIE** |  |
| **Tips en trucs** | Zorg dat er een camera aanwezig is, of dat iedereen de eigen pitch wordt opgenomen met de mobiele telefoon. Zo kunnen de jongeren hun eigen pitch bewaren en hem bewerken als ze dat willen. Maak duidelijk dat de opgenomen pitches alleen voor eigen gebruik van de jongeren zijn en dat deze niet verder verspreid zullen worden. Maak tijdens de pitches notities over je observaties. Wat zie je? Wat valt je op? Deze kun je tijdens de nabespreking inbrengen. Houd de tijd in de gaten: een pitch mag echt maar 60 seconden duren.Benoem dat de jongere de elevator pitch goed kan gebruiken bij een sollicitatiegesprek. Hij kan de elevator pitch ook in zetten tijdens het eerste gesprek bij zijn stagebedrijf. Ook moet hij de elevator pitch goed bewaren: zo kan hij de pitch zo nodig nog aanscherpen. Vertel de jongeren dat zij hun pitch uit hun hoofd kunnen leren, zodat zij onderdelen uit de pitch te allen tijde kunnen inzetten om zichzelf goed te presenteren.Herhaal deze oefening een paar keer per jaar. Als het goed is worden jongeren steeds zekerder van datgene wat ze goed kunnen, waardoor ze hun pitch steeds kunnen blijven aanscherpen. Op deze manier ervaren ze ook dat ze zichzelf steeds blijven ontwikkelen. |