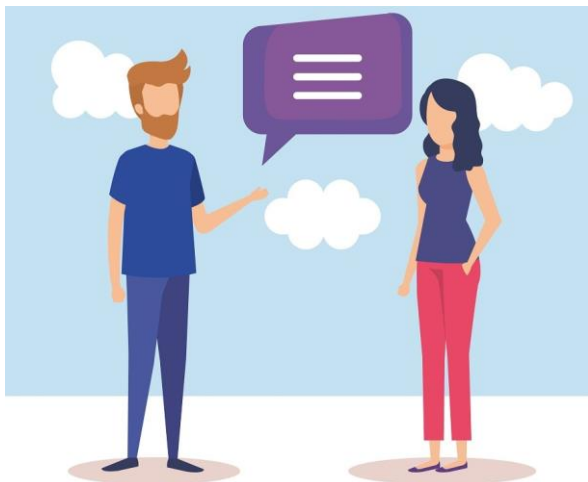


## Презентация себя в лифте будущему работодателю

Информация -Your Mentor - Современный тренинг проект по профессиональному росту ([www.your-mentor.ru](http://www.your-mentor.ru))



Правильное представление себя готовит почву для профессионального разговора на бизнес-форумах, на собеседовании или просто с незнакомым человеком в определенной бизнес-среде. Одним из инструментов, который многие люди используют, чтобы сделать представление простым и эффективным, является Elevator Pitch или презентация в лифте.

Ниже вы найдете несколько примеров «презентации в лифте», а также советы, которые помогут придумать, обработать и доставить ваше личное сообщение.

Что такое Elevator Pitch мы затронули в нашей статье [«Лифтовая презентация – Elevator Pitch из 6-ти шагов»](#). Это всего лишь краткая презентация себя или продукта, но в данной статье мы акцентируем внимание на презентации в лифте только для подготовки вас, как кандидата на определенную должность.

Если вы готовитесь к собеседованию, то подготовка Элеватор Питч – это отличный шанс успешно ответить на вопрос «Расскажите мне о себе?», так как здесь вам необходимо предоставить краткую информацию о том, кто вы, о своем прошлом и чего вы ожидаете от своей будущей работы.

Еще одно преимущество «разговора в лифте» связано с тем, что вы можете презентовать себя в любой подходящей для этого ситуации. Например, в очереди в продуктовом магазине, на коктейльной вечеринке или даже в реальном лифте, вы можете быстро дать людям понять, почему они должны связаться с вами или рассмотреть вашу кандидатуру, когда подвернется для этого повод.

Преимущество использования Elevator Pitch, когда вы говорите о своей карьере или ваших устремлениях, заключается в том, что вы можете взять на себя инициативу. Вместо того, чтобы ждать ответа от собеседника, вы можете уверенно объяснить, что вы предлагаете.

## Как подготовить «презентацию в лифте»?

Ваш Elevator Speech должен ответить на следующие вопросы: *Кто вы? Чем вы занимаетесь? Чего вы хотите?*

### 1. Начните с представления себя

Когда вы подходите к кому-то, чтобы представиться, будь это собеседование или какое-то событие, используйте свое обаяние: назовите свое полное имя, улыбнитесь, протяните руку для рукопожатия и добавьте что-то вроде «Приятно познакомиться!».

### 2. Предоставьте краткое изложение того, чем вы занимаетесь

Здесь вы должны дать краткое описание своего прошлого. Вы должны включить наиболее важную информацию, такую как ваше образование, опыт работы и/или любые ключевые специальности или сильные стороны. Если вы неуверены, что может являться важным, попробуйте написать все, что приходит на ум, на листе бумаги. После того как вы все записали, пройдитесь еще раз и удалите все, что не является критичным для объяснения вашего прошлого и того, что у вас есть такого, что может искать ваша аудитория. Учитывайте важные моменты в вашем резюме.

Пример:

*«Здравствуйте, меня зовут Марина. Мне очень приятно с вами познакомиться! Я менеджер по связям с общественностью и уделяю особое внимание факторам, влияющим на имидж компании. Вместе с семилетним профессиональным опытом, я недавно получила степень магистра MBA в лондонской бизнес-школе, по направлению взаимодействия с инвесторами...».*

### 3. Объясните, чего вы хотите

Этот шаг будет зависеть от того, для чего вы используете «презентацию в лифте». Здесь может быть несколько причин, как возможность трудоустройства, стажировки или просто получения контактной информации о вас. В любом случае это хорошая возможность объяснить ценность, которую вы представляете, почему вы подходите для этой работы или вообще, что компания может получить от вашего взаимодействия. Сосредоточьтесь на том, что вы предлагаете. Давайте вернемся к примеру:

*«Здравствуйте, меня зовут Марина. Мне очень приятно с вами познакомиться! Я менеджер по связям с общественностью и уделяю особое внимание факторам, влияющим на имидж компании. Вместе с семилетним профессиональным опытом, я недавно получила степень магистра MBA в лондонской бизнес-школе,*

*по направлению взаимодействия с инвесторами. Я вижу, что ваш PR-отдел усердно работает над брендом вашей компании. Мне бы очень понравилась возможность использовать свой опыт для работы в вашей команде...».*



#### 4. Закончите презентацию призывом к действию

Вы должны закончить свой Элеватор Питч как бы спрашивая, что вы хотите, чтобы произошло дальше. Если вы представляете себя в какой-то конкретной ситуации, тогда вы можете, например, попросить о встрече, выразить заинтересованность в работе, подтвердить, что вы полностью ответили на вопрос на собеседовании и т.д.

Может показаться немного пугающим призывать кого-то к какому-то действию, но здесь важно, чтобы вы дали беседе элемент действия, а не позволили ей зайти в тупик. Помните: вы только что познакомились с этим человеком, поэтому сделайте ваш призыв немного проще, с минимальными затратами сил с его стороны. Это должно выглядеть приблизительно так:

*«Здравствуйте, меня зовут Марина. Мне очень приятно с вами познакомиться! Я менеджер по связям с общественностью и уделяю особое внимание факторам, влияющим на имидж компании. Вместе с семилетним профессиональным опытом, я недавно получила степень магистра MBA в лондонской бизнес-школе, по направлению взаимодействия с инвесторами. Я вижу, что ваш PR-отдел усердно работает над брендом вашей компании. Мне бы очень понравилась возможность использовать свой опыт для работы в вашей команде. Вы не возражаете, если я позвоню на следующей неделе, чтобы мы обсудили какие-либо возможности стать частью данного коллектива?».*

Если вторая сторона согласится на ваш запрос, обязательно поблагодарите за время, которое вам уделили и получите их контактную информацию. Завершите разговор кратким и ориентированным на действия прощанием, например, *«Спасибо за потраченное время, сегодня вечером я отправлю вам ответное письмо. Хорошего дня!».*

Если с вашей просьбой не согласятся, тогда вежливо завершите беседу: *«Я понимаю, спасибо за ваше время! Если все будет в порядке, я отправлю вам электронное письмо в следующий раз и посмотрим, будет ли у нас больше возможностей для обсуждения».*

## **Практические советы для презентации в лифте**

После того как вы потратили время на разработку Elevator Pitch, который акцентирован на вашем прошлом и ближайших целях, попрактикуйтесь и улучшите свою презентацию. Чтение вашего Элеватор Питч вслух может выявить любые ошибки, возможности для лучшей его формулировки или постороннюю информацию, которая может отвлечь слушателей от основных деталей. Попросите друга помочь вам попрактиковаться вслух и спросите его мнение по поводу вашей презентации в лифте. Ниже вы найдете несколько полезных советов по усовершенствованию вашего Elevator Speech:

### **Не торопитесь**

Презентация в лифте – это быстрый разговор по своей природе, но старайтесь не говорить слишком быстро. Презентация, состоящая из 75 слов должна помочь вам доставить оптимальную информацию в понятной, удобной для восприятия форме. Будьте внимательны, не торопитесь и не пытайтесь добавить слишком много информации.

### **Сделайте ее разговорной**

Очень хорошо заранее спланировать вашу презентацию в лифте и попрактиковаться в ней, но она не должна звучать уж слишком отрепетированной. Вам будет достаточно запомнить общую схему и ключевые моменты вашей речи. Держите данную структуру в своей голове и адаптируйте ваш Элеватор Питч к каждой конкретной ситуации.

Например, если вы разговариваете с кем-то, с кем только что познакомились, держите разговор в общих чертах, сосредоточьтесь на своем бренде и укажите те возможности, которые вы ищете. Если ведете разговор о желаемой позиции, важно сослаться на их открытую должность или компанию и на то, какую ценность вы несете.

### **Избегайте акронимов и других сокращенных фраз**

Использование аббревиатур, технических терминов или отраслевых слов и фраз может ограничить вашу презентацию в лифте, запутывая или отталкивая вашу аудиторию. Вы будете общаться с разными людьми, поэтому подбирайте понятны слова и фразы. На этом этапе будет полезно обратиться к друзьям или семье за помощью.

### **Будьте уверенным**

Даже самая лучшая презентация может потерять свою эффективность, если вам не хватает уверенности. Расправьте плечи, выпрямите спину, улыбайтесь и используйте силу своего голоса, чтобы показать уверенность в своем опыте и в том, чего вы хотите в будущем.

Существует вероятность того, что ваша аудитория не будет открыта для того, чтобы услышать вас. Если это неподходящее время или человек, с которым вы общаетесь, невосприимчив к вашей информации, тогда изящно отступите. Если вы

попросили о личной встрече, а вам отказали, вы можете повторно спросить, не будет ли против другая сторона того, чтобы вы выслали электронное письмо или перезвонили им.

## **Заключение**

Разработка презентации в лифте позволяет легко создать речь, которую можно использовать в любой профессиональной ситуации. Elevator Pitch может быть полезен, когда вы отправляетесь на какое-то мероприятие или собеседование. Ваша презентация может стать новой возможностью для вашей карьеры, так что разрабатывайте, просматривайте, корректируйте и уверенно доставляйте свой Элеватор Питч.