

## Lernbaustein 2, Modul 7: Trainer:innenprofil und Geschäftsmodell “Elevatorpitch”

### 1) Vorbereitung:

Erstelle einen 60-sekündigen Elevator Pitch, mit dem du dein Trainer:innen-Profil klar und überzeugend darstellen kannst. Dieser dient dir dazu, in Zukunft dein Angebot abrufbereit parat zu haben.

Orientiere dich an folgendem Aufbau:

- Wer bin ich? Name + Rolle
- ggf. Kontext/Erfahrung
- Wen unterstütze ich? → (Zielgruppe) möglichst konkret
- Welches Problem löse ich? → reale Herausforderung / Bedarf
- Was ist mein interkultureller Ansatz? (USP) z. B. relational, erfahrungsorientiert, prozesshaft
- Was ist der konkrete Nutzen? Was verändert sich für die Kund:innen?
- Call to Action z. B. „Ich freue mich auf den Austausch...“

### 2) Gemeinsame Arbeit:

Jede:r stellt den eigenen Pitch vor (max. 60 Sekunden). Danach gibt es ein kurzes Feedback aus der Gruppe. Optional könnt ihr eine zweite Runde mit Überarbeitung der Pitches machen.

Orientiert euch für das Feedback an diesen Kriterien:

#### 1. Klarheit

- Ist verständlich, was genau die Person anbietet?
- Ist die Zielgruppe klar erkennbar?

#### 2. Kundenfokus

- Wird ein konkretes Problem adressiert?
- Wird der Nutzen deutlich?

#### 3. Profil / USP

- Wird sichtbar, was diese Person besonders macht?
- Hebt sich der Ansatz von „Standard-Trainings“ ab?

#### 4. Wirkung

- Wirkt der Pitch stimmig und authentisch?
- Kommt Begeisterung rüber?