

Hi,

**MEIN NAME IST DAVID BECKETT.
ICH BIN PITCH-COACH UND
GLAUBE DARAN, DASS
GROSSARTIGE IDEEN EINE
STIMME BRAUCHEN.**

ES BEGANN MIT EINEM PITCH

0.1 EINFÜHRUNG

Mein erster Chef war Lance Miller. Das war im Jahr 1992 und ich hatte soeben eine Stelle bei Canon angetreten.

Ja, der auf dem Foto bin ich oder, besser gesagt, war ich damals. Das Foto ist schwarz-weiß, weil die Krawatte ziemlich grauenhaft war ...

Lance arbeitete seit 20 Jahren in der Werbung und war einer der besten Pitcher,

die ich je erlebt habe: Er entwickelte eine klare Story mit perfekt gestalteten Folien, die er mit unschlagbarer Leidenschaft und Sicherheit präsentierte. Lance schaffte es, dass ein rüdigiger Minipincher wie ein elegant frasierter Königspudel wirkte (und das kann er heute noch).

In meinen ersten Wochen im Unternehmen zwang mich Lance zu lernen, wie man eine überzeugende Verkaufspräsentation hält. Ein Besuch im Unternehmen? »Geh und erzähl die Story,



Beckett!« Eine Messe oder Ausstellung?
»Erzähl diese Geschichte hundert Mal.«
Ich nahm an einer Reihe von Präsentationsschulungen teil und beobachtete jede Bewegung, die Lance während seiner Präsentationen machte, um zu lernen, auf welche Details es wirklich ankommt.

Meine Präsentationsfähigkeiten entwickelten sich zur effektivsten Kompetenz, die ich in den 16 Jahren erwarb, die ich bei Canon arbeitete und in denen ich stetig die Unternehmensleiter erklomm – vom Marketingassistenten bis zum Country Director. Sie entpuppten sich als eine Stärke, die meiner Karriere eindeutig Flügel verlieh, mir dabei half, meine mehr oder weniger durchschnittlichen Produktmanagementfähigkeiten glänzen zu lassen und den führenden Einflussnehmern in meinem Umfeld das Vertrauen zu geben, dass ich Ergebnisse abliefern konnte. Dank meiner Präsentationen bekam ich die Ressourcen, die mir dabei halfen, immer bessere Ergebnisse

und weitere Erfolge zu erzielen, die ich wiederum präsentieren konnte.

Ich beobachtete genau, welche Auswirkungen die Verkaufsfähigkeiten meiner Kollegen hatten. Diejenigen, die schlechte Pitcher waren, wurden ständig unterschätzt, wohingegen die wirklich guten Pitcher ständig überschätzt wurden. Das führte zu entsprechenden Unterschieden in Gehalt und Position. Noch wichtiger war aber, dass es sich auf den Umfang der Verantwortung auswirkte, die einem übertragen wurde, sowie die Chance, an coolen Projekten mitzuarbeiten.

Vor allem aber gilt, dass **Menschen denjenigen zuhören, die gut präsentieren können, und denjenigen, die sich und ihre Ideen nicht verkaufen können, keine Beachtung schenken.**

Gehört zu werden ist ein grundlegendes menschliches Bedürfnis. Ich sah, wie eine mangelnde Präsentationsfähigkeit das Selbstwertgefühl der Menschen und