

Elevatortalen

Når du jagter et nyt job kommer du konstant i situationer, hvor du har brug for at gøre et godt førstehåndsindtryk. Det kan du gøre med elevatortalen.

Førsteindtrykket af dig til fx jobsamtaler, netværksmøder eller på kurser danner man sig inden for meget få sekunder. Har du efterladt et dårligt førstehåndsindtryk, er det næste umuligt at ændre. Derfor er det vigtigt, at du gør dig nogle overvejelser om, hvilket indtryk, du gerne vil efterlade i jagten på dit drømmejob.

En del af dit førstehåndsindtryk er den måde, du præsenterer dig på. Her er det rigtig vigtigt, at du får skabt et godt indtryk, der vækker en nysgerrighed og interesse for din person, så man får lyst til at vide mere om dig. Den præsentation kaldes i populære sammenhænge for elevatortalen.

En elevatortale er en tale, der på under et minut fortæller, hvem du er, hvad du kan og hvad du vil



En elevatortale er en tale, der på under et minut fortæller, hvem du er, hvad du kan og hvad du vil – afstemt og prioriteret efter den sammenhæng, du bruger den i.

FRIE

- afstemt og prioriteret efter sammenhæng. Det hele koger ned, så du kan give en hurtig præsentation i den tid det tager at køre i elevator – heraf navnet.

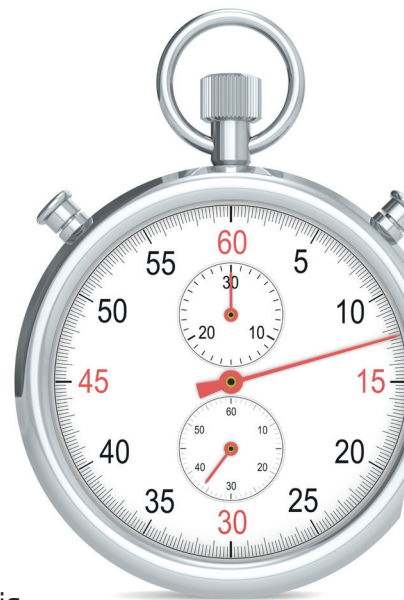
Mål og modtager

Når du forbereder din elevatortale, skal du være bevidst om både dit mål, og hvem du taler til. Både mål og målgruppe vil være forskelligt alt efter sammenhæng. Derfor er det helt afgørende, at du har forskellige elevatortaler, der passer til de sammenhænge, du indgår i.

Dit mål med elevatortalen kan eksempelvis være, at du til et netværksmøde gerne vil udvide dit netværk og finde jobåbninger. Det kan også være, at du er til jobsamtale og kæmper for at få jobbet. Eller at du laver en telefonisk henvendelse på et stillingsopslag, hvor arbejdsgiveren spørger til din baggrund. Tre forskellige scenarier, der kræver tre forskellige tilgange – altså tre forskellige elevatortaler.

Dine modtagere har også forskellige dagsordener. Er du til et netværksmøde har de personer, som du møder også et mål. Det er måske det samme som dit, fx at udvide netværk eller finde mulige indgange til drømmejobbet. I din præsentation skal du således skabe interesse for dit eget mål. Men du skal også skabe interesse for, at du besidder noget, der kan indfri din modtagers mål.

Er du derimod til jobsamtale eller ringer på et stillingsopslag, er det virksomhedens mål at finde ud af, om du er den rette til jobbet. Her bliver dit mål med elevatortalen at overbevise dem om, at du selvfølgelig er den rette.



Kom godt i gang med en bruttoliste

Som inspiration til at finde frem til indholdet i din elevatortale er der nogle forskellige spørgsmål, du kan stille dig selv. Start med at lave en bruttoliste.

- Hvad er dine vigtigste erfaringer i forhold til situationen?
- Hvilke arbejdsopgaver og funktioner kan du udfylde?
- Hvad motiverer dig?
- Hvad kan du bidrage til via dine personlige egenskaber?
- Hvordan bidrager du i et team - fx til holdånden?
- Hvilken værdi skaber dine faglige kompetencer, og hvilket behov opfylder de?
- Hvad er din uddannelsesmæssige baggrund, og hvilke kompetencer har du med dig derfra?
- Hvilke resultater vil du kunne levere?
- Hvad gør dig unik?
- Hvad er den røde tråd i din karriere?
- Hvilken forskel gør du?
- Hvor vil du hen på sigt? 5 år, 10 år?
- Hvad kendetegner dig?



Struktur og indhold

Når du har styr på styr på bruttolisten, så sæt dig i modtageres sted. Vurdér, hvad du tror, der vægter mest hos modtageren og afstem indholdet.

Du kan overordnet set strukturere dine informationer under tre overskrifter:

1. **Hvem er du?**
Kort oprids over din baggrund - uddannelse og erfaring afstemt til situationen.
2. **Hvad kan du?**
Kompetencer, kvalifikationer, resultater, hvad du kan tilføre af værdi afstemt efter situationen.
3. **Hvad vil du?**
Hvad brænder du for - hvilken retning vil du gerne i - hvad vil du med denne kontakt?

Træn din elevatortale

Når du har din færdige elevatortale, skal den trænes godt igennem, så du kan levere den klart og tydeligt.

Træn fx dig selv i at overholde tiden, være klar i mælet og få styr på kropssproget samtidig med, at du får fortalt det, du ønsker. Spejl, videokamera, iPad og mobil er gode redskaber til at øve sig med - og samtidig finde de "svage" punkter, som kræver lidt mere træning.

Er der passager, der er svære at sige, så brug andre ord. Husk at bruge talesprog, da din tale ellers vil lyde for konstrueret.

Jo mere du øver dig, jo mere sikker bliver du, og jo bedre bliver du. Træn til du bliver tilfreds, og prøv så din elevatortale af på en ven, nabo, tidligere kollega, en i dit netværk og bed om konstruktiv feedback. Hos Frie står vi selvfølgelig også altid klar med gode råd vejledning og feedback.

10 gode råd til elevatortalen

1. Din elevatortale er en vigtig del af det førstehåndsindtryk, du efterlader
2. Din elevatortale skal kunne leveres på 30-60 sekunder
3. Din elevatortale skal målrettes til hver situation - modtager og mål
4. Målret din elevatortale efter, hvad din modtager vil finde interessant
5. Din elevatortale skal skabe interesse for, at modtageren vil høre mere
6. Vær gerne konkret og giv eksempler på kompetencer og erfaringer
7. Husk at bruge talesprog
8. Træn og øv din elevatortale
9. Husk at din elevatortale danner grundlaget for den videre dialog
10. Husk at din elevatortale også skal efterlade et personligt indtryk af dig.

Kontakt Frie

Vi står altid klar til at hjælpe dig med at blive endnu stærkere i din jobsøgning. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

Frie
Telefon: 63 13 85 50
frie.dk

