

Din elevatortale: skabelon og 3 eksempler

Overvej først, hvem din elevatortale er særligt henvendt til og skriv den så den indeholder følgende elementer:

1. Din titel og virksomhed
2. Hvad kan du særligt lide at hjælpe dine kunder med?
3. Afslut med et åbent spørgsmål, inviterer til samtale

Her er nogle konkrete eksempler på elevatortaler, men husk at gøre din elevatortale til din egen. Den er dit verbale visitkort og skal selvfølgelig passe til dig som type, så du fremstår autentisk og med gennemslagskraft, når du bruger den.

”Jeg hedder Torben og har startet MexicoCoffee. Jeg hjælper virksomheder med at give deres medarbejdere den bedste kaffe uden bøvl. Vi servicerer og rengører de maskiner, vi stiller op, og så fylder vi dem jævnligt op med den bedste økologiske fairtradekaffe fra Mexico. Det er fedt at se vores kunder blive helte blandt deres kollegaer!
Hvad hjælper du nogen med i dit job?”



”Jeg hedder Thomas og er arkitekt i virksomheden ThomasByg. Jeg sidder på store internationale projekter og synes kompleksiteten og variationen i mit job er det allersjoveste. Den ene dag er jeg på byggepladser, den næste til møder på kommunen med en række forskellige interessenter. Jeg sidder med hovedet nede i tegninger, men har også en masse lovgivning og restriktioner, der skal tages hensyn til. Jeg synes, det er sjovt at hjælpe mine kunder med, at der bliver tænkt visionært og sikre, at byggeriet også er spændende at se på om 20 år.
Hvad elsker du ved dit arbejde?”

”Jeg hedder Eva og er giver juridisk rådgivning til mellemstore virksomheder i virksomheden EvaLaw. Jeg har meget erfaring med generationsskifte, og jeg hjælper mange forskellige typer af virksomheder. Det er både udfordrende at sætte sig ind i og samtidig så spændende at få mulighed for at hjælpe virksomheder med at komme videre med væksten på den gode måde.
Hvad arbejder du med?”

