**Tips rond voorbereidingen**

* Converteer de Youtube filmpjes naar een avi-bestand via een youtubeconverter. Dan zijn de filmpjes voortaan altijd op jouw pc
* Deze “les” is bedoeld als een soort project van 3 lesuren. Een uur de opdrachten 1 t/m 7, een uur filmen door leerlingen (opdracht 8), een uur filmpjes centraal bekijken en nabespreken.
* Je kunt de filmpjes gebruiken als voorlichtingsmateriaal derde klas.
* Laat leerlingen snoertjes en/of stekkertjes meenemen om hun filmpjes te kunnen overzetten naar pc/youtube
* Bedenk en bespreek zaken rond privacy. Laat de filmpjes niet zomaar op youtube zetten, maar laat ze afschermen
* Bedenk wat je met je filmpjes doet. Ga je ze gebruiken? Dan kun je leerlingen iets laten ondertekenen (zie onderstaand kader).

Hierbij geef ik toestemming om mijn elevatorpitch die ik voor het project M&O heb gemaakt, te laten gebruiken voor promotiedoeleinden van De Lage Waard of M&O in het algemeen.

De video wordt op afgeschermd op Youtube gezet, zodat de film niet via zoekfuncties te vinden is, en kan in het openbaar vertoond worden.

Datum: ....................................................................................

Naam: .....................................................................................

Handtekening: ...........................................................................

Richard Loef

CSG De Lage Waard

**Elevator pitch (filmfragment / rollenspel)**

Een elevator pitch is een presentatievorm waarin iemand in korte tijd zichzelf, zijn bedrijf, een idee of een product verkoopt. In het algemeen wordt een goede pitch noodzakelijk geacht om te netwerken, en is dus belangrijk voor (startende) ondernemers. Zie ook Haring (2009).

Het uiteindelijke doel is dat leerlingen zelf een elevator pitch maken waarin zij het vak M&O helder definiëren en aangeven waarom dat vak gekozen kan worden.

**Introductieopdracht (centraal):**

1. Bekijk het volgende filmfragment van een elevator-pitch; stel aan de hand van dit fragment minimaal drie kenmerken op van een elevator pitch. Het fragment wordt een aantal keren herhaald.

[pitch film Syriana](http://www.youtube.com/watch?v=2QVD_7bU4Ng)

Drie kenmerken van een elevator pitch die ik uit het filmfragment gehaald heb:

1 - ………………..

2 - ………………..

3 - ……………….

1. Centraal bespreken/aan elkaar vertellen wat mogelijke kenmerken zijn.

**Hoe maak je een goede elevatorpitch? (centraal/decentraal)**

1. Bekijk de instructiefilm van KvK. Vergelijk de tips van KvK met jouw eigen criteria; welke kenmerken van opdracht 1 komen overeen? welke niet?

[pitch tips KvK](http://www.youtube.com/watch?v=w-Osg5Dyy-c)

1. Bekijk de instructiefilm van Hays. Zijn er toch nog criteria die alsnog overeen komen?

[instructie pitch Hays](https://www.youtube.com/watch?v=iCZOk4HHFtQ)

**Voorbeelden van pitches (centraal/decentraal)**

1. Bekijk de voorbeelden van elevator pitches.

Welk filmpje vind je goed; welk filmpje juist niet. Motiveer je antwoord.

[pitch berg maken](http://www.youtube.com/watch?v=LMZIhZnQO3o)

[pitch jezelf](http://www.youtube.com/watch?v=CeBDaysdh-I)

**Criteria van een goede pitch: (decentraal)**

1. Bespreek in je groepje de uitkomsten en kom tot een gemeenschappelijk lijst van criteria voor een goede pitch.
2. We bekijken nogmaals de instructie van Hays en maken criteria van een goede elevator pitch definitief.

[instructie pitch Hays](https://www.youtube.com/watch?v=iCZOk4HHFtQ)

**Opdracht elevatorpitch (decentraal)**

1. Maak nu met je groepje een goede elevator-pitch over M&O als keuzevak.

Voorwaarden van de pitch:

* Gebruik de lijst met criteria
* Maak een script en schrijf het script uit.
* Geef aan wat belangrijke onderdelen van het vak M&O zijn.
* Geef eerlijke argumenten
* Na jouw pitch weet een leerling of hij/zij M&O als keuzevak kan kiezen
* Neem je pitch op met bijvoorbeeld je telefoon en plaats hem op youtube.
	+ Spreek af of jullie pitch openbaar mag zijn of niet
	+ Mail het adres van jullie pitch naar de docent.
	+ Vermeld of jullie pitch openbaar is
1. Centraal bekijken en bespreken van de pitches (**centraal**)

Haring, M. (2009). De pitch:”presenteer je bedrijf, presenteer jezelf”. *Tijdschrift voor het economisch onderwijs,* Oktober 2009, 270-272.

**Elevator pitch incl. Normantwoorden**

Een elevator pitch is een presentatievorm waarin iemand in korte tijd zichzelf, zijn bedrijf, een idee of een product verkoopt. In het algemeen wordt een goede pitch noodzakelijk geacht om te netwerken, en is dus belangrijk voor (startende) ondernemers. Zie ook Haring (2009).

Het uiteindelijke doel is dat leerlingen zelf een elevator pitch maken waarin zij het vak M&O helder definiëren en aangeven waarom dat vak gekozen kan worden.

**Introductieopdracht:**

1. Bekijk het volgende filmfragment van een elevator-pitch; stel aan de hand van dit fragment minimaal drie kenmerken op van een elevator pitch. Het fragment wordt een aantal keren herhaald.

Drie kenmerken van een elevator pitch die ik uit het filmfragment gehaald heb:

Mogelijke kenmerken:

1 – Kort

2 – Kernachtig

3 – Monoloog

4 – persoonlijk

5 – iets aanbieden

6 – probleem op kunnen lossen

1. Centraal bespreken/aan elkaar vertellen wat mogelijke kenmerken zijn.
Alle kenmerken van leerlingen opschrijven op bord

**Hoe maak je een goede elevatorpitch?**

1. Bekijk de instructiefilm van KvK. Vergelijk de tips van KvK met jouw eigen criteria; welke kenmerken van opdracht 1 komen overeen? welke niet?

Filmpje twee keer bekijken

Tips en kenmerken uit filmpje KvK: (Er zitten meer kenmerken in dan de drie tips)
tijdsduur 40 sec
om jezelf of je product te verkopen
altijd paraat
Tip 1: Scherp, prikkelende opening
Tip 2: Breng je verhaal met passie, laat je niet afleiden
Tip 3: - Maak het niet te technisch (vakjargon vermijden)
 - Verplaats je in de person met wie je in gesprek bent
 - probeer de kennismaking te beëindigen met een vraag

1. Bekijk de instructiefilm van Hays. Zijn er toch nog criteria die alsnog overeen komen?
Criteria Hays zijn o.a.:
Houd het kort (max 40 sec)
Wat is je kracht of waar ben je goed in?
pakkende opening
Vertel:
Wie ben je,
wat doe je,
waar ben ik goed in of wat zijn je successen,
wat kun je betekenen
benoem successen
Sluit af met een wedervraag
Actieve houding en taalgebruik
spreek met overtuigingskracht
vermijd moeilijke woorden of jargon
houd contact met de luisteraar
Houd het persoonlijk

**Voorbeelden van pitches**

1. Bekijk de voorbeelden van elevator pitches.

Welk filmpje vind je goed; welk filmpje juist niet. Motiveer je antwoord.

[pitch berg maken](http://www.youtube.com/watch?v=LMZIhZnQO3o)

[pitch jezelf](http://www.youtube.com/watch?v=CeBDaysdh-I)

**Criteria van een goede pitch:**

1. Bespreek in je groepje de uitkomsten en kom tot een gemeenschappelijk lijst van criteria voor een goede pitch.
Afhankelijk per groepje
2. We bekijken nogmaals de instructie van Hays en maken criteria van een goede elevator pitch definitief.

eisen goede elevatorpitch:
* Kort, max 40 seconden
* scherpe, pakkende opening
* Actief en met passie
* Verplaats je in de persoon/publiek voor je en houd contact
* vermijd moeilijke woorden en vakjargon
* benoem successen, waar je goed in bent en/of wat je kunt betekenen
* Sluit af met een wedervraag

**Opdracht elevatorpitch**

1. Maak nu met je groepje een goede elevator-pitch over M&O als keuzevak.

Voorwaarden van de pitch:

* Gebruik de lijst met criteria
* Maak een script en schrijf het script uit.
* Geef aan wat belangrijke onderdelen van het vak M&O zijn.
* Geef eerlijke argumenten
* Na jouw pitch weet een leerling of hij/zij M&O als keuzevak kan kiezen
* Neem je pitch op met bijvoorbeeld je telefoon en plaats hem op youtube.
	+ Spreek af of jullie pitch openbaar mag zijn of niet
	+ Mail het adres van jullie pitch naar de docent.
	+ Vermeld of jullie pitch openbaar is
1. Centraal bekijken en bespreken van de pitches

Haring, M. (2009). De pitch:”presenteer je bedrijf, presenteer jezelf”. *Tijdschrift voor het economisch onderwijs,* Oktober 2009, 270-272.