

AIM İLETİŞİM BİLGİLERİ

Instagram: aimdanismanlik

Twitter: aim_danismanlik

Facebook:

www.facebook.com/AimDanismanlik

E-Posta: info@aimdanismanlik.com

Web Sitesi: www.aimdanismanlik.com

Linkedin: AIM Eğitim Koçluk ve İK
Danışmanlığı



Asansör konuşması Elevator Pitch (Etkili İletişim)

*Eğitmen ve Yönetim Danışmanı:
ALİ COŞKUN*

14 15 16 17

9 10 11 12

5 6 7 8

★ 1 2 3 4



GÜNÜMÜZ DÜNYASININ EN ÖNEMLİ KONUSU

NETWORKING...



Asansör Konuşması / Elevator Pitch Nedir?

Kendinizi ve isteğinizi hızlı bir şekilde karşınızdaki kişiye aktarmanızı sağlayan bir tekniktir (*yaklaşık 30-45 sn*).

Tabii ki sadece asansörde karşılaşacak değilsiniz 😊 Bunu, katıldığınız bir konferansta, bir sanat etkinliğinde ya da hiç ummadığınız bir ortamda yani vaktinizin kısıtlı olduğu her yerde kullanılabilecek bir teknik olarak düşünün.

Asansör Konuşması Nedir?

Asansör konuşmasını sadece işe girmek ya da girişim fırsatlarınıza yatırımcı bulmak gibi amaçlar ile kısıtlı düşünmeyin.

Yeni bir insanla tanıştığınızda olumlu bir ilk izlenim bırakabilmeniz, kendinizi ve hedefinizi 30-45 saniyede anlatabiliyor olmanız da çok önemli değil mi?



ÖNCELİKLİ YAPILACAKLAR / UNUTMA!

1) Amacın ne? Neden karşı taraftaki kişi ya da firma yetkilisiyle konuşuyorsun?

2) Karşı taraftan ne istiyorsun? Başarıları hakkında ne biliyorsun?

İlk ve önemli aşama 😊

Asansör Konuşması Tipini Seçme -1-

Düşünülp planlanması gereken en önemli soru hangisi sizce?

«Eğer bir gün şu yerde, şu zamanda, şu konumda birileri ile tanışırsam ne demem lazım?»

Aslında her soru için ayrı ayrı asansör konuşmalarına sahip olmanız gerekir. Yani bir İK müdürüne ayrı, bir şirket yöneticisine ayrı, yaşınıza yakın birine farklı sizden çok daha tecrübeli birine ayrı konuşmalar hazırlamanız gerekir

Kendinizi anlatırken dahi farklı bir özelliğinizi ya da başarınızı ön plana çıkarmak faydalı olabilir. Düşünün...

KENDİNİ TANITMA -2-

Unutmayın 30-45 saniyeniz var ise çok iyi planlamış ve hazır olmalısınız! **BAŞLANGIÇ....**

«Merhabalar X Hanım, Ben Ali, IBM’de Ar-Ge Müdürüyüm.»

«Merhaba, Ben Ayşe, Marmara Üniversitesi’nde son sınıf mühendislik öğrencisiyim.»

«Merhaba, Ben Dicle, Blogger’ım ve çoğunlukla Instagram üzerinden iş hayatı ve mutluluk üzerine gençlere bilgi aktarıyorum”

tarzı 5-6 saniyelik bir giriş nasıl olur?

Seni farklı kılan şeyler neler? -3-

Bu kısım çok önemli ama genelde atlanan bir kısımdır. Örneğin, bazı şeyleri doğrudan mı söylemek lazım?

Mesela, Kendini tanıtırken ben Ayşe Marmara Üniversitesi son sınıf mühendislik öğrencisiyim dedin ve karşı taraftan staj fırsatı isteyeceksin. Bundan önce çok kısa bir iki cümleyle seni ne farklı kılıyor onu açıklamaman iyi olmaz mı?

Eğer senin gibi binlerce öğrenci, çalışan, girişimci varsa ve farklı değilsen o asansör konuşması akılda dahi kalmayabilir. İlla müthiş işler başarmış olmana gerek yok, yeter ki farklı bir iki cümleyle akılda kal.

Seni farklı kılan şeyler neler? -3-

“Ben Ali, IBM’de Kanal Satış Müdürüyüm.” diye başladın.
Bir sonraki cümle seni farklı kılmalı.

Örneğin; “Yılda 100 milyon Dolarlık satış artışı
sağlayacak yeni tasarımlar yapıyorum”.

“Geçen sene yılın en başarılı satışçı ödülünü aldım”.

“İK & Satın Alma üzerine Instagram üzerinden canlı
yayınlar yapıyorum”

Seni farklı kılan şeyler neler? -3-

“Kagider gönüllüsüyüm, şu şu şu faaliyetleri yapıyorum”

“Görsel sanatlar, Şiir ve sahne sanatları hayranıyım, her gün şiir okur ve yazmaya çalışırım hatta haftada en az 1 kez tiyatro-opera-baleye giderim”😊

Bu ve benzeri örnekler istediğiniz kadar sıralanabilir ve kiminle konuşuyorsanız ve karşı tarafın aklında nasıl farklı kalabileceğinizi düşünüyorsanız bir iki cümle daha kendinizle ilgili ekleyin ve akılda kalın!

Amacın Ne?

Karşı taraf ile ilgili neleri biliyorsun? -4-

Özellikle bu kısımda dikkat edilmeli!

A) Kendini anlatma kısmını uzatma, bütün geçmişinden bahsetmeye çalışma çünkü bunları yaparken bir bakarsın ki bir türlü ne istediğini dile getirememişsin. 10 saniyede ne istediğini ve ne bildiğini karşı tarafa aktarman gerekiyor.

B) Siz kendinizi anlatıyorsunuz diye karşı taraf size kafanızdakini teklif etmeyecek. Bunu bilin! **Kafanızdakini, ancak doğru ifade ederek alabilirsiniz!** İsterken de karşı taraf ile ilgili araştırma yapmış olmanız lazım! (Yani öyle her önünüze gelenden aynı şeyleri istiyorsunuz gibi algılanmasın)

Örneğin; “Firmanız mobilya metal ekipman sektöründe satış sıralamasında geçen sene 2 basamak yükselip 16. lığa gelmiş. Çerkezköy’deki yeni fabrika yatırımla birlikte daha da büyüyeceğinize inanıyorum. Büyüme ivmesi böyle yüksek olan potansiyel bir şirkette staj yapabilmek ve tecrübeli çalışanlarınızın bilgi ve becerilerinden faydalanabilmek benim gibi bir öğrenci için çok büyük bir kariyer fırsatı olacaktır”

İstediğini elde edebilmek için karşı tarafın aksiyon alacağı bir kapanış yap! -5-

Az önceki örnekteki gibi «Staj yapmak isterim» yada «Firmanızda X pozisyonunda çalışmak isterim» demek bir aksiyon belirtmez.

Hem sizin aksiyon alacağınız hem de karşı tarafı aksiyona itecek bir kapanış yapmanız gerekmektedir.

Staj yapmak yada işimi size anlatmak isterim deyip bırakmak iki tarafa da bir aksiyon sağlamaz!

Sadece temenni cümlesidir.

İstediğini elde edebilmek için karşı tarafın aksiyon alacağı bir kapanış yap! -5-

“Haftaya uygun olduğunuz bir vakit sizi ofisinizde ziyaret edebilir miyim?”

“Size bu konuyu detaylı aktarabilmek için Skype, What’s app ya da telefon görüşmesi yapabilir miyiz?”,

“E-mail adresinizi rica etsem? Size gerekli dokümanları gönderip sonrasında detay konuşmak için arayabilirim”

“Kartvizitinizi paylaşabilirseniz olası staj pozisyonları için size özgeçmişimi iletmek istiyorum.

“E-mail adresinizi / kartvizitinizi vererseniz, Size Salı saat 14:00 için toplantı daveti atayım. Uygunluğunuza göre siz de gün ve saati takviminize göre güncelleyebilirsiniz.”

AIM İLETİŞİM BİLGİLERİ

Instagram: aimdanismanlik

Twitter: aim_danismanlik

Facebook:

www.facebook.com/AimDanismanlik

E-Posta: info@aimdanismanlik.com

Web Sitesi: www.aimdanismanlik.com

Linkedin: AIM Eğitim Koçluk ve İK
Danışmanlığı



TAI

dk
DANIEL KLEIN®

SOLGAR®
Since 1947

matlı

ETF
European Tshirt Factory

ALARKO
Carrier

TEPE
İNŞAAT

Fibabanka

MAPA®
CLUTCH

RENAULT

HiPP

MAGRABI
OPTICAL

YAZAKI

ALARKO

Tükek Holding

nokian
TYRES

DOĞAN SİGORTA
ve REASÜRANS BROKERLİĞİ A.Ş.

UGUR

İRM
DİJİTAL & MATBAA

TSPB | TÜRKİYE SERMAYE
PİYASALARI BİRLİĞİ

OYAK
OYKA KAGIT
AMBALAJ

ALARKO
TAAHHÜT GRUBU

ALARKO
LEROY

Ford
FORD OTOSAN



Rexroth
Bosch Group

WATERNET

ETCOMA

COŞKUNÖZ
HOLDİNG
“SARISIZ İKİLİLENDİRME”

ÜLKER

DİMES

WTS
WESTFORD TRADE SERVICES

Türkiye
Finans

ÇE-TUR

brose
Technik für Automobile

ASTAS
HOLDİNG

Y I L D I Z
H O L D İ N G

LCL GROUP

CATONI
MARTINI, HONDA, ZIL

experteam
consulting

FLOKSER
GROUP

DİREN HOLDİNG

Regnum

CAS

CIHAN
KOZİSTİK

dünyagöz

FOKUS
MÜHÜRLEME

intermail

intertema



B/S/H/



FIRAT



MAXXROYAL

