

**DU, WIR
& UNSER
NETZWERK
SO GEHT
GRÜNDEN!**

#30jahrebpw

**BPW
2025**

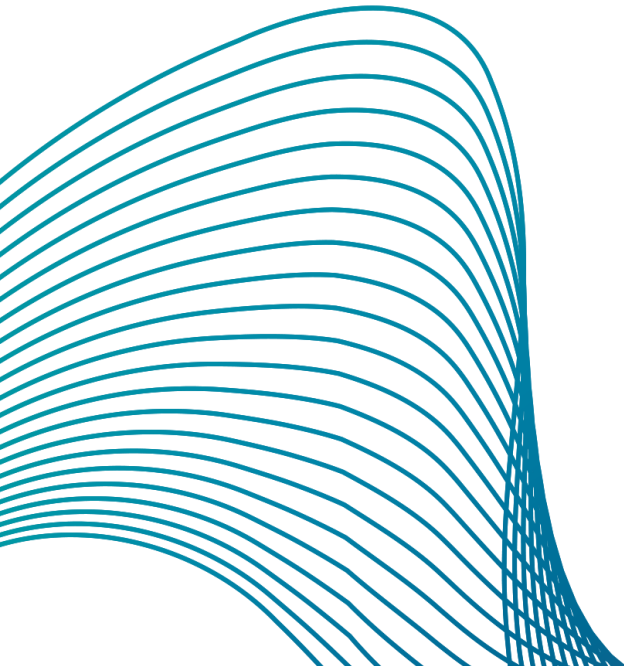
w w w . b - p - w . d e

BPW 2025

Seminarprogramm Berlin



Investitionsbank
des Landes
Brandenburg **ILB**





DIALOG WERK

**PITCHING
FÜR DEINE GRÜNDUNGS-&
PROJEKTIDEE**

MIT JULIA-TONI REICHE

**Herzlich
Willkommen
zum Workshop**

DIALOG WERK

JULIA-TONI
REICHE



● STIMME & WIRKUNG &
AUFTRITT

● PITCHING &
PRÄSENTATION

● MODERATION &
MEDIATION

● RHETORIK &
NETZWERKEN



AGENDA



14 UHR ANKOMMEN & ERSTE VORSTELLUNG



ELEMENTE DES STORYTELLINGS: WAS BLEIBT IM KOPF?



BASISWISSEN PITCHING



SITUATIONSANALYSE & KREATIVE ERÖFFNUNGEN



PAUSE



5 SCHRITTE FÜR DEINEN PITCH



ENTSTEHUNG EIGENER PITCH



WARM-UP, SIMULATION & FEEDBACK



18 UHR ENDE

VORSTELLUNG

- **Wie heißt Du bzw. möchtest du hier genannt werden (Spitzname) ?**
- **3 Fakten über dich: z.B. Hobbies, Ticks, Lieblingsorte, Dinge die du magst / weniger magst**
- **Was möchtest du gründen (Gründungs idee) bzw. was möchtest du präsentieren (Projektidee)? (In max. 5 Sätzen)**
- **Welche Fragen hast du zu den Themen Stimme, Körpersprache, Präsentieren und Wirken?**

PRINZIPIEN DES STORYTELLINGS

AN WAS KANNST DU DICH NOCH ERINNERN &
WARUM?

DIE 3 EBENEN DER KOMMUNIKATION

VERBAL

- Inhalte, die uns auch bekannt sind:
kleinstes gemeinsames Vielfaches
- Inhalte, die mit uns übereinstimmen:
Gemeinsamkeiten
- Inhalte, die wir anders sehen:
Unterschiede
- Inhalte, denen wir klar folgen
können: **roter Faden/klare Struktur**
- Inhalte, die bildhaft beschrieben
werden: **Nutzung von Metaphern**
- Inhalte, die wir abgleichen können:
Nutzung von Vergleichen

NONVERBAL

- **Mimik** z.B. Spiel mit Augen,
Augenbrauchen, und
Mundbewegung passt zum Inhalt
und unterstützt diesen
- **Gestik**: Stand, Körperhaltung,
Bewegung von Händen und Armen
passt zum Inhalt und unterstützt
diesen

PARAVERBAL

- **Tonlage**
- **Betonung**
- **Melodieführung (Intonation)**
- **Lautstärke**
- **Artikulation**
- **Stimmklang**
- = **ist stimmig oder nicht stimmig**

ZIELE DES PITCHINGS

- **Investor*innen gewinnen**
- **Preise gewinnen**
- **Kund*innen gewinnen**
- **Supporter*innen/Mitarbeiter*innen gewinnen**
- **(Netzwerk-) Partner*innen gewinnen**
- **Informieren & überzeugen**
- **Eigene Klarheit/Selbstsicherheit steigern**

UMSETZUNG?

- **Die Situation kennen!**
- **Die Zielgruppe definieren.**
- **Eigene Ziele setzen: z.B überzeugen, informieren, sicherer werden, unterhalten...**
- **KEEP IT SHORT AND SIMPLE.**
- **Einen kleinen Einblick/Vorgeschmack geben- Nicht alle Infos sollen sofort geteilt werden.**
- **Üben: Je besser du den Inhalt deines Pitches kennst, desto überzeugenden und authentischer wirst du präsentieren.**

FORMATE

- **High Concept Pitch (Ein Satz): Für welche Zielgruppe (wer) schaffst du welchen Wert (was) durch welche Leistungen (wie)?**
- **Elevator Pitch (30 – 60 Sekunden)**
- **Projektpitch (ca. 5 Minuten)**
- **Investor Pitch (ca. 3 – 8 Minuten)**
- **Sales Pitch (Verkaufsgespräch, ca. 20 – 60 Minuten)**

THEMENSUCHE

- **Projektvorstellung**
- **eigene Vorstellung z.B. im Workshop, im Bewerbungsgespräch**
- **Studiengang / Ausbildung / Weiterbildung**
- **Hobby**
- **Gründungs idee**
- **Sache, von der du überzeugt bist**

Kaffeepause

DIALOGWERK

SITUATIONS-& ZIELGRUPPENANALYSE

- Wer pitcht? In welcher Rolle?
- Was möchtest du pitchen (Inhalt)?
- Wo findet der Pitch statt?
- Was ist das Ziel des Pitches?
- Welche Zielgruppe sprichst du an?
- Wie viel Zeit hast du? Heute: 60 Sekunden.
- Welche technischen Voraussetzungen hast du?
- Welche Materialien darfst du verwenden?
- Welche Sprache/ Kleidung ist angemessen?
- Mit welchen Herausforderungen musst du ggf. rechnen?
- Mit welchen Fragen kannst du rechnen?

SITUATIONS-& ZIELGRUPPENANALYSE

- Wer pitcht? In welcher Rolle?
- Was möchtest du pitchen (Inhalt)?
- Wo findet der Pitch statt?
- Was ist das Ziel des Pitches?
- Welche Zielgruppe sprichst du an?
- Wie viel Zeit hast du? Heute: 60 Sekunden.
- Welche technischen Voraussetzungen hast du?
- Welche Materialien darfst du verwenden?
- Welche Sprache/ Kleidung ist angemessen?
- Mit welchen Herausforderungen musst du ggf. rechnen?
- Mit welchen Fragen kannst du rechnen?

- 1- Überlege dir ein Thema!
 2. Überlege dir eine Situation!
 3. Überlege dir ein Ziel!
 4. Beantworte die Fragen!
- Zeit: 15 Mins.**

BLITZLICHT

**Welche Erfahrungen habt
ihr gemacht?**

PITCH SPAZIERGANG

Zeit: 30 Minuten
Sprich: 15 Minuten pro Person
in 2er Teams!

- Was bleibt im Kopf, warum?
- Was was ggf. unklar?
- Welche Infos waren zu viel / zu wenig? Geht von einem 60 Sekunden Elevator-Pitch aus
- Welche inhaltlichen Fragen habt ihr?
- Welche persönlichen Tipps hast du für die Umsetzung? (inhaltlich, stimmlich, körpersprachlich und visuell)

KREATIVE ERÖFFNUNGEN

- **Problemstellung:** Welches Problem steckt hinter dem Thema? "Kennen Sie das auch...?", "Was wäre wenn...?"
- **persönliche Anekdote:** "Im Jahr 2019 war ich in Indonesien...", "Letzte Woche habe ich mich mit einer Freundin über das Thema XY unterhalten"
- **aktueller Bezug:** z.B. Erderwärmung, Nachhaltigkeit, Umweltverschmutzung, Krisen, positive Ereignisse
- **Rhetorische Fragen Und/oder direkte Fragen ans Publikum:** "Warum sollten wir heute über das Thema XY sprechen?", "Was halten sie von XY?", "Glauben Sie an das Thema XY - Ich auch nicht..."

PERSONA entwickeln:

1. Thema definieren
2. Fakten zur Person definieren:
Alter, Geschlecht, Wohnort,
Tätigkeit, Hobbies, etc.
3. Persona in Zusammenhang
mit Thema setzen z.B. durch
Berührungspkt. mit dem
Thema, Ängste, Hoffnungen,
Erfahrungen, etc.
4. Persona in den Zusammenhang
zu euch setzen

BEISPIEL

1. berufliche Neuorientierung
2. Kathrin, 33 J., weiblich,
Berlin,
Unternehmensberaterin,
Hundeliebhaberin
3. Kathrin erlitt vor einem Jahr
ein Burnout, die Anschaffung
ihrer Hündin Ella hat neue
Routinen geschaffen,
Hundetrainerin als beruflicher
Neustart
4. Kathrin = Bekannte von mir

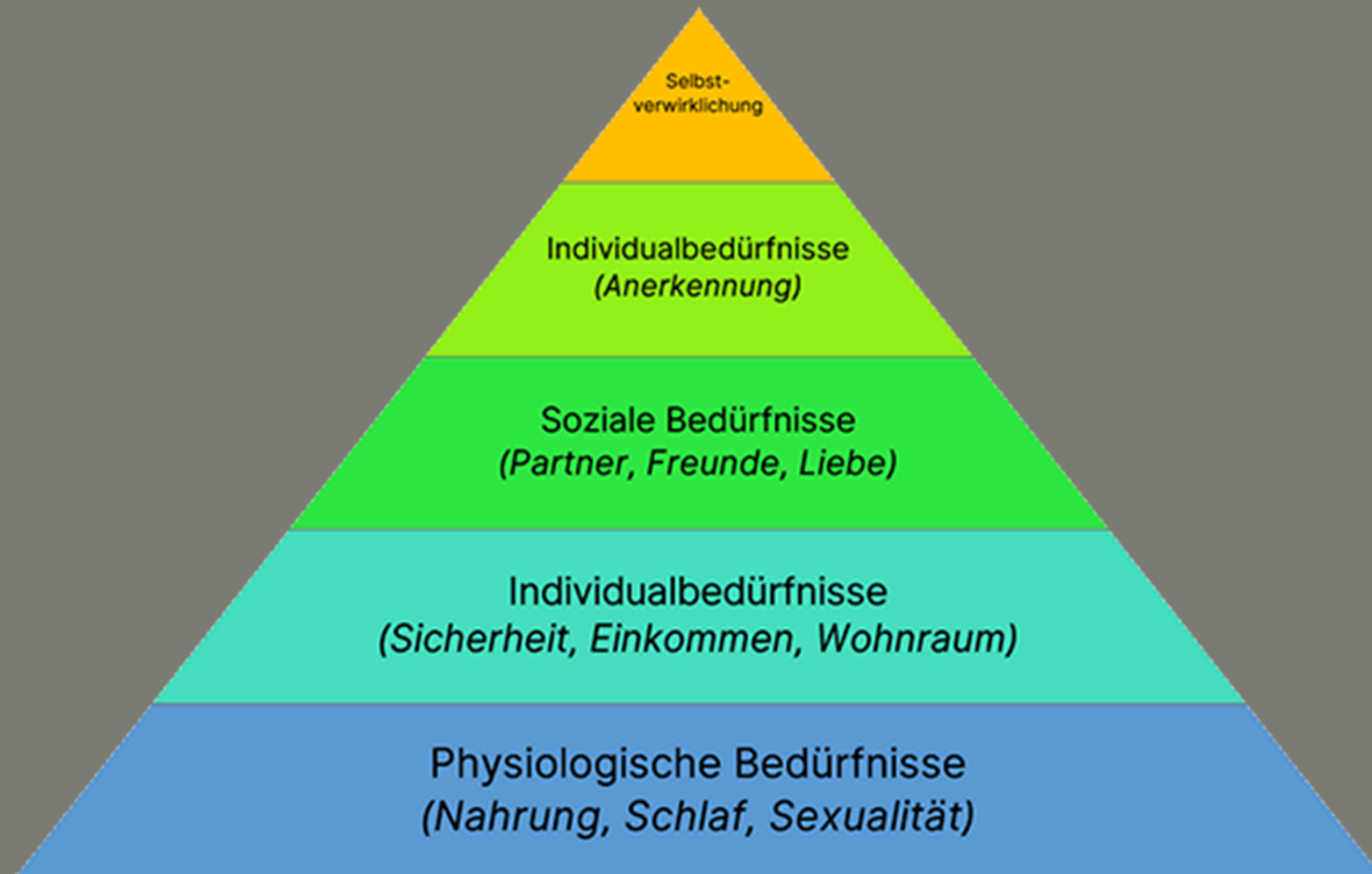
PERSONA IN DER PRÄSENTATION NUTZEN

- 1. Publikum Abholen:** Woher kennst du Kathrin? "Ich möchte euch über meine Freundin Kathrin erzählen."
- 2. In die Geschichte der Persona einsteigen:** "Kathrin ist 33, Unternehmensberaterin und erlitt letztes Jahr ein Burnout."
- 3. Herausforderung herausstellen:** "Kathrin brauchte in dieser Zeit Hoffnung und neue, positive Routinen. So kommt Hündin Ella in ihr Leben...."
- 4. Frage stellen:** "Kennst du auch eine Kathrin in deinem Leben? Oder warst du vllt. schon einmal selbst Kathrin?"
- 5. Überleitung zum Thema:** "Das ist das Fokusthema meinen Projekts: Umgang mit Burnout mit Hilfe der beruflichen Neuorientierung."

5 SCHRITTE

- 1. Kreativer Einstieg (Problem aufmachen/für das Thema öffnen)**
- 2. Vorstellung Produkt / Dienstleistung/ Projekt (Lösung anbieten)**
- 3. Vorstellung Person, Hintergründe im Zusammenhang mit Thema**
- 4. Nutzen für die Zielgruppe: Welche Bedürfnisse werden erfüllt?
USP z.B. Welche Qualifikationen bringst du mit?**
 - Was macht dein Projekt/deine Idee besonders?**
- 5. Call to Action: Was möchtest du/ihr von deinen/euren Zuhörenden?**

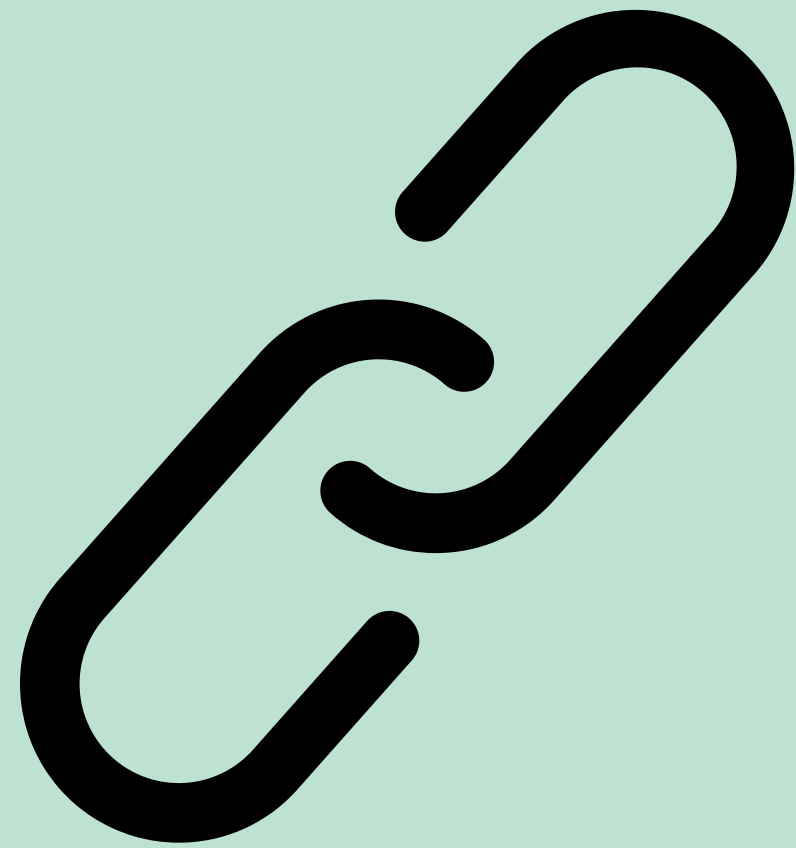
NUTZEN & BEDÜRFNISSE



WARM-UP
Atmung, Stimme & Körper

ATEMREISE

**Unter folgendem Link findest du die Atemreise
aus unserem Training:**



DIALOGWERK

STIMM-WARM-UP

Lippenflattern:

- tonlos und mit Ton, lockert die Artikulationsorgane und lässt die Stimmlippen schwingen
- sehr gut zum Einsprechen am Morgen und vor intensiveren Sprechereinheiten z.B. einem Vortrag, Meeting

Tarzan:

- die Brust wird auf "hooo" und "haaa" ausgeklopft
- lockert den Schleim in den Bronchien, besser als Räuspern und gibt Energie

warme Wanne:

- "wwwwww warme Wanne": versuchen beide Wörter in Klang zu hüllen
- hilft das richtige Spannungsverhältnis der Stimmlippen und Zwerchfellstütze zu finden

Naaaase:

- mit einem Finger auf einen Nasenflügel tippen, Region aktivieren und ein langes "Naaaase" nach vorn sprechen
- gibt stimmliche Präsenz und fördert die Resonanz

EUER FEEDBACK -Kriterien-

1. Struktur: Passend? Stimmig? Zeiten passend? Einstieg / Hauptteil / Call-to-action klar zu erkennen?
2. Sprache: Passend zur Zielgruppe? Reizwörter? Zu lange und/oder zu kurze Sätze?
3. Sprechen: Passt der Tonfall? Sprechmelodie passend? genügend Pausen? klare Artikulation?
4. Stimme: Stimmklang passend? Stimmwirkung passend zur Situation & Zielgruppe?
5. Schauform: Blickkontakt? Mimik & Gestik passend?
6. Interaktion mit Publikum: Aktivierung? Pausen? Genügend Infos geteilt? Zu viele Infos geteilt?
7. Stimmung insgesamt: passend? zu viel / zu wenig Humor?

ANGEBOT

Alle Einzel-und Gruppenformate
zu den Themen:

- Stimme
- Sprechen
- Wirkung
- Auftritt / Public Speaking
- und Podcast findest du unter:



www.natuerlichstimme.de

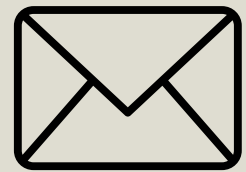
Natürlich
STIMME

A graphic of a soundwave with multiple overlapping lines in shades of green, yellow, and pink, positioned to the right of the word 'Natürlich' and above the word 'STIMME'.

**VERNETZT EUCH GERNE
MIT UNS AUF LINKEDIN!**



KONTAKT



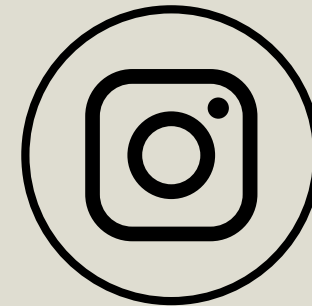
julia.toni.reiche@dialogwerk.eu



+49160 28 88 355



www.dialogwerk.eu



[@dialogwerk_berlin](https://www.instagram.com/dialogwerk_berlin)



[@DIALOGWERK](https://www.linkedin.com/company/dialogwerk)

VIELEN DANK

DIALOGWERK

BPW 2025

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: bpw@ibb-business-team.de

Internet: www.b-p-w.de

Förderer



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.