

Peder Ahrens: ”Den effektive elevatortale”

En elevatortale er den tale, der opsummerer dine kompetencer og din værdi på omkring 30 sekunder. Navnet kommer af, at du skal kunne nå at fortælle om alle dine vigtigste kompetencer i løbet af en elevatortur, hvorfor den ikke må vare længere end et minut som max.

Her giver vi dig en skabelon til den effektive elevatortale, som du kan bruge, når du er til jobsamtale, eller hurtigt skal forklare nogen i dit netværk, hvad dine kernekompetencer er. Det er en opsummering af, hvorfor arbejdsgiveren skal ansætte netop dig.

7 spørgsmål til at komme i gang med din elevatortale

Ved at stille dig selv disse 7 spørgsmål og skrive svarene ned, bør du have et godt udgangspunkt for en god elevatortale.

1. Hvad er dine kompetencer?

Et godt sted at starte, er ved at liste dine kompetencer. Hvad kan du? Hvad er du uddannet til eller specialiseret i? Hvad har du tidligere arbejdet med, og hvilke kvalifikationer har det givet dig?

2. Hvem er din målgruppe?

Alle har en målgruppe, og som jobsøger er din målgruppe arbejdsgivere indenfor den branche du ønsker at arbejde i. Overvej derfor, hvem kernen af denne gruppe er. Hvis du søger job som pædagog, hvem er så den typiske leder i dagsinstitutionerne? Der er sandsynligvis stor forskel på denne person sammenlignet med en topleder i en virksomhed med flere end 5000 medarbejdere.

Målgruppen er vigtig at have styr på for at vide, hvordan du skal vinkle dit budskab, så vær specifik.

3. Hvilket behov opfylder du?

Det er vigtigt, at du kan sætte ord på den værdi, dine kompetencer skaber, og hvilke behov de opfylder. Kan du sætte ord på det, er det meget lettere at overbevise en potentiel arbejdsgiver om, at du er værd at ansætte.

4. Hvordan bidrager du værdifuldt?

Hvilke funktioner kan du udfylde i en virksomhed? Hvilke arbejdsopgaver kan du håndtere? Ved at sætte ord på konkrete arbejdsopgaver, gør du det langt lettere for arbejdsgiveren at visualisere dig som en integreret del af arbejdsstyrken.

5. Hvad gør dig speciel?

Det er vigtigt at vide, hvad der gør dig unik. Hvordan adskiller du dig fra andre ansøgere? Hvad kan du, som de andre ikke kan?

6. Hvad er fordelene ved at ansætte netop dig?

Sæt ord på, hvilke fordele en virksomhed får ved at ansætte dig. Fortæl dem, hvad Return On Investment er. Altså hvilken værdi virksomheden får til gengæld for den investering, det er, at ansætte dig.

Får de tid til andre opgaver? Flere kunder? Gladere forældre?
Oversæt dine kompetencer til værdi – så har du svaret.

7. Hvad får du ud af det?

Det er vigtigt at mærke, at du brænder for dit arbejde. Derfor er det også vigtigt at vide, hvad du selv får ud af det. Hvorfor har du valgt at arbejde i din branche? Hvorfor har du søgt job i netop den virksomhed, du sidder til samtale hos?

Har du ikke en bedre grund end: "Jeg er bare desperat efter et job!", så grav et spadestik dybere. Hvorfor vil du gerne have et job? Er det eksempelvis for at være sammen med andre mennesker?

Opsamling

Nu skulle du gerne sidde med en række svar foran dig. Disse skal omformuleres til sammenhængende tale, der varer i ca. 30 sekunder.

Forsøg at formulere en tale ved at bruge listen som stikord. Udtal den højt for dig selv. Hvordan lyder det? Ryk eventuelt rundt på nogle af elementerne, men sørg for at få det hele med. Når du er nogenlunde tilfreds, så skriv den ned – så husker du den bedre.

Bonus spørgsmål: Hvad leder arbejdsgiveren efter?

Er du kaldt til en samtale og ønsker at give din elevatortale et ekstra boost, så læs opslaget igennem igen. Hvis du har været jobsøgende i længere tid, kan nogle af jobopslagene, du har læst, nemlig godt flyde sammen. Læs derfor op inden en jobsamtale. Hvad har den enkelte arbejdsgiver behov for? Hvad leder de efter?

Med deres behov i baghovedet, kan du vinkle din elevatortale til at ramme plet hos netop denne virksomhed.