

Inhalt

Vorwort	7
Kapitel 1: Einleitung	9
Entweder man wird für die Bühne geboren oder eben nicht	9
Hallo, ich bin Daniel	11
Wie pitcht man eigentlich richtig?	16
Die zwei Säulen des Pitchens: Zeit und Vertrauen	18
Warum du dein Publikum kennen musst	23
Kapitel 2: Die Struktur	31
Der One-Liner: Klarheit von Anfang an	32
Das Problem: Der Schlüssel zum Verständnis deines Pitches	36
The Big Fucking Number (BFN)	37
Die Lösung: Einfach, klar und überzeugend präsentieren	41
Das Team: Die Kraft einer Geschichte	45
Die Differenzierung: Was macht dich besonders?	50
Traction: Der Beweis, dass dein Produkt funktioniert	52
Das Geschäftsmodell: Wie verdienst du Geld?	55
Why Now? Warum Timing alles ist	57
Wer sind deine Unterstützer?	59
Next Steps: Die Timeline als Schlüssel zum Erfolg	62
Was benötige ich? Der Request als krönender Abschluss	66
Der entscheidende letzte Schritt: Die Q&A-Session	72
Backup Slides und Slide-Design	81
Die Bedeutung der Sprache im Pitch – Klarheit statt Komplexität	84
Das Gehirn und seine Rolle im Pitching	90
Sprache: Mehr als nur Worte	98
Der Soundcheck – Mehr als nur Technik	101
Kapitel 3: Mindset	113
Die Macht der ersten Sekunden – Dein Mindset beim Pitch	113
Der richtige Umgang mit Nervosität	116
Take Your Time – Die Kunst des bewussten Starts auf der Bühne	120
Die Verbindung zum Publikum herstellen	124
Leidenschaft: Der Schlüssel zur Überzeugungskraft	129

Slide-Design: Der Schlüssel zu einem wirkungsvollen Pitch	133
Geschichten bleiben im Kopf – nicht Zahlen und Fakten	135
Remote präsentieren – Die Kunst der digitalen Bühne	137
Kapitel 4: Angst	143
Bühnenangst. Lampenfieber. Unsicherheit.	143
Mein Weg zur Bühne – und zur Angst	144
Die körperlichen Auswirkungen der Angst – und wie man sie kontrolliert	150
Mein Extremtest: Pitchen im freien Fall	155
Zum Schluss: Dein Mindset entscheidet alles	160