

Elevator Pitch

voor topsporters en ex-topsporters

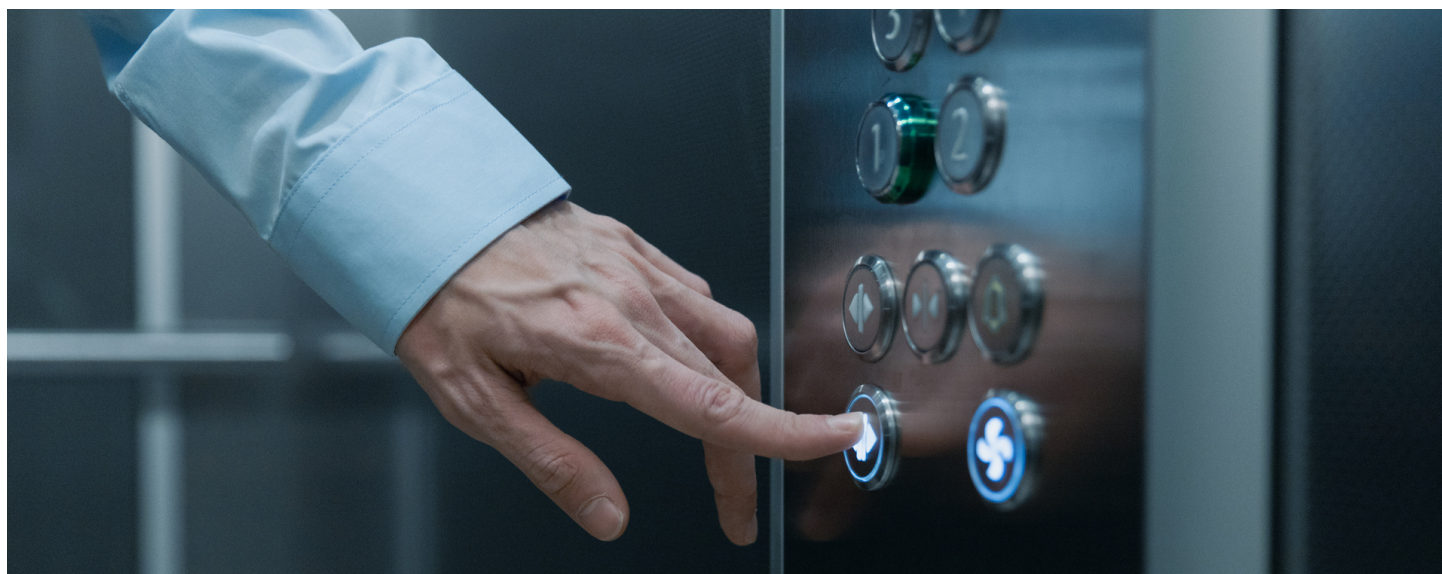
Warming-up: Waarom deze tool?



Een sterke elevator pitch helpt je om **op een korte en overtuigende manier te vertellen wie je bent, wat je kunt en wat je zoekt**. In de tijd die een liftrit duurt, zo'n 60 à 90 seconden, kun je bij iemand een blijvende indruk nalaten.

Voor (ex-)topsporters is dat extra waardevol: je hebt een uniek verhaal, vol ervaring met discipline, teamwork en doorzettingsvermogen. Een goede pitch vertaalt die kwaliteiten naar een **professionele context buiten de sport**, zodat anderen meteen begrijpen wat jouw meerwaarde is.

Of je nu met een potentiële werkgever spreekt, een netwerkcontact legt of jezelf voorstelt op een event: een krachtige elevator pitch geeft je **zelfvertrouwen, duidelijkheid en impact**. Het is jouw kans om een spontaan gesprek om te zetten in een echte opportuniteit.



Denk na over je professioneel aanbod



Een goeie pitch begint met **zelfreflectie**:

- **Wat kan ik?** → je sterktes, vaardigheden, successen
- **Wie ben ik?** → je persoonlijkheid, waarden, stijl

- **Wat wil ik?** → je doel of richting (nieuwe job, stage, netwerkcontact, enz.)

Noteer kernwoorden en vermijd lange opsommingen.

Bouw je pitch in 3 delen



1. Introductie: Wie ben ik?

Vertel kort wie je bent en wat je achtergrond is.

Noem eventueel een rode draad in je loopbaan of opleiding.

Voorbeeld:

“Ik ben Sarah, voormalig professioneel volleybalster. Tijdens mijn sportcarrière heb ik geleerd om resultaatgericht te werken en als team samen te presteren onder druk.”

2. Midden: Wat breng ik mee?

Versterk je verhaal met wat je uit je sportcarrière meeneemt:

je competenties, prestaties en toegevoegde waarde.

Voorbeeld:

“Doorzettingsvermogen, discipline en snel schakelen zijn voor mij vanzelfsprekend geworden. Die kwaliteiten gebruik ik nu om analytische uitdagingen in IT aan te pakken.”

3. Slot: Wat zoek ik en wat kan ik betekenen?

Rond af met een duidelijk doel of een brug naar je gesprekspartner.

Laat zien wat je motivatie is en waarom je interessant bent voor hén.

Voorbeeld:

“Met mijn topsportmentaliteit en passie voor data-analyse wil ik impact maken in een innovatieve organisatie. Ik hoor graag hoe ik waarde kan toevoegen aan uw team.”

Tip: eindig met een open, positieve zin die uitnodigt tot verder gesprek.

Breng het met overtuiging



Een sterke pitch is niet alleen wat je zegt, maar ook **hoe** je het zegt.

Verbaal: spreek duidelijk, gebruik kernwoorden, vermijd stopwoordjes.

Stem: varieer in intonatie en tempo, gebruik korte pauzes.

Lichaamstaal: rechtop staan, glimlachen, oogcontact houden, natuurlijke gebaren.

Tip: Wees bovenal jezelf en authentiek!

Oefen en vraag feedback



Vraag iemand om te luisteren en feedback te geven op:

- Waarin onderscheid je je van anderen?
- Welke indruk laat je achter?
- Is het verhaal duidelijk, natuurlijk en overtuigend?

Herhaal en verfijn tot het spontaan en authentiek klinkt.
Oefen hardop, liefst ook voor de spiegel of op video.

Samengevat



Stap	Wat doe je?	Resultaat
1	Zelfreflectie	Je kent je sterktes en doelen
2	Structuur (intro, midden, slot)	Een helder en overtuigend verhaal
3	Oefenen en feedback vragen	Een natuurlijke, krachtige pitch
4	Authentiek blijven	Je maakt een echte indruk

Voorbeelden



Voorbeeld 1:

"Mijn naam is Jan De Smet. De voorbije tien jaar speelde ik als professioneel volleyballer in de Belgische eredivisie en maakte ik deel uit van het nationale team. Tijdens mijn carrière stond ik bekend als een echte teamspeler die anderen motiveert en steeds op zoek gaat naar manieren om beter te presteren."

Door de sport heb ik geleerd hoe belangrijk het is om relaties op te bouwen, goed te communiceren en doelgericht samen te werken. Of het nu gaat om het overtuigen van een ploeg of een klant, ik weet hoe je vertrouwen wint, doelen stelt en resultaten behaalt onder druk.

Vandaag wil ik diezelfde drive en discipline inzetten in sales. Het competitieve aspect, het werken met doelen en het contact met mensen spreken me enorm aan. Met mijn doorzettingsvermogen, energie en luistervaardigheid wil ik klanten helpen groeien. Tegelijk wil ik zelf blijven leren en presteren binnen een sterk salesteam.”

Voorbeeld 2:

“Mijn naam is Thomas Janssens. De voorbije tien jaar speelde ik als professioneel voetballer in de Belgische competitie. Tijdens mijn carrière stond ik bekend als iemand die het team vooruit duwt, zowel op als naast het veld.

Voetbal heeft me geleerd om elke dag het beste van mezelf te geven, om te presteren onder druk en om samen te werken aan een gemeenschappelijk doel. Ik ben gewend om te analyseren, snel beslissingen te nemen en verantwoordelijkheid op te nemen, ook in uitdagende situaties.

Na mijn sportcarrière wil ik diezelfde drive en teamspirit inzetten in de bedrijfswereld, idealiter in een rol waar samenwerking, leiderschap en resultaatgerichtheid centraal staan. Met mijn topsportmentaliteit en leergierigheid ben ik klaar om impact te maken binnen een dynamische organisatie.”