



"נאום המעלית" - או איך להציג את עצמך ב 60 שניות

אולי שמעתם את המושג "נאום המעלית" "elevator pitch" להצגה עצמית, השם ניתן לדרך הצגה עצמית זאת כיוון שעלינו לדמיין שנכנסו למעלית ופגשנו בה את האדם שיכול להזניק לנו את הקריירה / לשנות לנו את החיים ויש לנו כ 30-60 שניות עד שהוא או אנחנו נגיע לקומה שלנו.

בתהליך המיון למשרות, לא אחת אנחנו מתבקשים להציג את עצמנו. הצגה עצמית זו דורשת מיומנות גבוהה, המשלבת יכולת ביטוי, תמצות, שיווקיות והבחנה בין עיקר לטפל.

"נאום המעלית" אינו נאום מכירה, עליו להיות קצר וקולע והכי חשוב מעניין ורלוונטי לצד השני!!!

10 כללי הזהב ליצירת נאום מעלית מוצלח:

1. **הגדירו מטרה** – עליה להיות קצרה ומדוייקת, 8 השניות הראשונות הן הקובעות את הרושם הראשוני ובהתאם את נכונות הצד השני להקשיב לכם. מה אתם רוצים להשיג מנאום זה. הכוונה היא מה תהיה התוצאה בסוף הנאום – למשל: שהאדם יתרשם מהרעיון וממני ויתן לי כרטיס ביקור על מנת שאצור איתו קשר. אין הכוונה כאן למטרה גדולה ונשגבת כמו שלאחר הנאום אתחיל לעבוד עם האדם הזה ותוך שנה יהיה מליונר – זוהי מטרה גדולה, רחוקה ולא מדוייקת מספיק.
2. **עניינו את הצד השני** – 10-15 השניות הראשונות צריכות לגרום לצד השני להסתקרן, לרצות לשמוע עוד, להבין מה ייצא לו מהשיחה הזו וזאת על מנת שירצה להמשיך ולהקשיב.
3. **הצגה עצמית** – הציגו עצמכם ולא את הרעיון / מוצר – מה עשיתם עד כה, מה המיומנויות שלכם ומה מייחד אתכם.
4. **תהיו ספציפים** – השארו ממוקדים ברעיון אחד, המנעו ממסירת יותר מדי פרטים טכניים או סטטיסטיים, וזאת על מנת שהמקשיב לא יאבד אתכם בנתונים.
5. **הקשיבו לצד השני** – גם להערות שלו וגם לשפת הגוף שלו, כך תוכלו לבחון האם הוא באמת מתעניין ומקשיב לכם.
6. **כיתבו את "הנאום"** שלכם בכדי שלא תפספסו דברים חשובים ושימו לב שזה עונה על השאלות הבאות:
 - מי אתם (בקצרה)?
 - איזה ניסיון תעסוקתי, ידע מקצועי והשכלה רלוונטיים לתפקיד יש לי?
 - מתוך הניסיון הרלוונטי שיש לי, ממה נהייתי ביותר בעבודתי?
 - מה היתרון שלי על פני אחרים בתפקיד שאני מתמודד עליו?

חשוב שמתוך התיאור ניתן יהיה להסיק על תכונות האופי ועל הכישורים שלך, גם בלי שתתארם באופן ישיר. לדוגמה, אפשר לספר, כי בתפקיד האחרון קודמת תוך חצי שנה לתפקיד אחר, שהיה לך סיפוק רב מהאתגר שלקחת על עצמך – שיפור בעמידת הצוות ביעדים שהוגדרו להם. מתוך דוגמה זו, המעסיק יוכל להסיק, שמדובר בעובד חרוץ, שנהנה מאתגרים וחותר לעמידה ביעדים ולשיפורם, וזאת בלי שתציין את התכונות האלו באופן מפורש.

רצוי לסיים את ההצגה העצמית במשפט המעיד על ההנעה (המוטיבציה) שלך, כגון: "התפקיד מעניין אותי מאוד" ... "קראתי על החברה שלכם באינטרנט וזה מאוד עושה חשק..."

7. **אימון, אימון, ועוד אימון** - זאת לא בושה, כדי להיות טובים במשהו חייבים להתאמן - תחילה מול הכתוב, לאחר מכן מול המראה, כאשר אזרתם מספיק אומץ זה הזמן להתאמן מול משפחה וחברים.
8. **התלהבו** - השתמשו בקול שלכם על מנת לא להשמע מונוטונים ועל מנת להדגיש את הדברים החשובים ביותר בנאום - בזמן הנאום הרגישו כאילו בעקבות שיחה זו תקבלו מיליון דולר (הלוואי)
9. **חייכו** גם אם הצד השני אינו מחייך חזרה.
10. **צרו קשר** עין עם הצד השני, המנעו להסתכל לצדדים או לרצפה.
- זכרו:
הרעיון הוא לעורר עניין על מנת שהשומע יסתקרן וירצה להמשיך את הקשר.
להלן כמה דוגמאות ל"נאום מעלית מוצלח":

דוגמה 1 -

נניח כי אני בעלת עסק קטן לטיפולי יופי אילו הייתי פוגשת במנהלת סניף בנק, הייתי מציגה עצמי כך:
"שלום, שמי דנה לוקר, אני בעלת מכון יופי שפונה לקהל של נערות, הרווחיות של העסק שלי היא X% והייתי רוצה להתרחב ולהקים סניפים שונים..."
לעומת זאת אם הייתי פוגשת במנהלת בה"ס הנאום שלי היה שונה למשל:
"שלום, שמי דנה לוקר, אני בעלת מכון יופי באזור, והייתי רוצה להציע לך ולצוות שלך הנחה מיוחדת על טיפולי הפנים הייחודיים שלי."
את מנהלת הסניף מעניינת הרווחיות שלי ואיך היא = הבנק יוכלו להרוויח מהעסק שלי, את מנהלת הבה"ס לא מעניין כלל האם אני רווחית או לא, חשוב לה מה היא תוכל לקבל כלומר: אילו טיפולים / הנחה היא תקבל אם תגיע אליי למכון.

דוגמה 2 -

גרסה א' לנאום מעלית של מנתח שווקים – **"עשה"**:
"שלום, שמי ישראל ישראלי ויש לי נסיון של 3 שנים בניתוח שווקים, עם התמחות בבניית מודלים וניתוח מידע בשוק המזון. במקום עבודתי פיתחתי מודל ניתוח נתונים שמתבסס על מידע מה facebook, מודל זה אומץ ע"י כל חטיבות החברה וחסך לחברה סכום שנתי של כחצי מליון שקל.
בנוסף יש לי תואר MBA מאוני' ת"א עם התמחות במערכות מידע."
גרסה ב' לנאום מעלית של מנתח שווקים – **"אל תעשה"**:
"שלום, שמי ישראל והשקעתי 3 שנים בניתוח שווקים בשוק המזון. מטרתי היא לעבוד לחברה גדולה יותר. יש לי תואר MBA מאוני' ת"א."

מה ההבדל בין הגרסאות?

בגרסה הראשונה ישראל מספר מה המומחיות שלו, מה עשה עד כה ואיך עזר לחברה בה הוא עובד וכך "עונה" לצד השני למה כדאי לו להמשיך להקשיב לו – מה ייצא לו מזה.
בגרסה השנייה מספר ישראל מי הוא בתמצות רב ומה המטרה האישית שלו, אין כאן כל התחשבות בצרכי הצד שני.

בהצלחה!!!

מחלקת הגיוס – אינטל ישראל