

Skab en elevatortale:

En elevatortale er som regel møntet på en konkret type situation f.eks.: "Jeg møder en af de chefer, der har indflydelse på bevillingen til mit næste projekt" eller "Jeg møder en kollega, som jeg gerne vil have til at støtte en ide, jeg har."

Udfyld dette skema:

<p>Fakta (pris, tidspunkt, antal, indhold)</p> <p>For eksempel: "Vi trænger til opgradering af vores viden om kommunikation til udsatte borgere. Der er et relevant kursus i juni. Vi burde deltage 6 fra afdelingen."</p>	
<p>Fordele ved ideen (viden, redskaber, engagement)</p> <p>For eksempel: "Mere viden vil skabe bedre projekter. Fokus på området blandt os, der deltager på kurset. 25% flere borgere på kursus, hvis vi kommunikerer mere præcist og engagerende."</p>	
<p>Praktisk nytteværdi for den, du fortæller ideen til (succes set fra lytterens synspunkt)</p> <p>For eksempel: "Flere selvhjulpne borgere. Spare penge på sigt. Mere opmærksomhed på sundhed blandt gruppen af udsatte borgere."</p>	

Når elevatortalen skal leveres, skal du begynde nedefra med nytteværdien først:

- 
- 1) Nyttværdien**
 - 2) Fordelene**
 - 3) Praktisk information**

Skriv (stikord til) din elevatortale her:
