

Pitch

FORMÅL

Formålet er at formulere og formidle en sammenskabt idé, koncept eller en vigtig indsigt, så der bliver skabt en fælles forståelse i gruppen og hos andre.

ANVENDELSE

Pitchen er vidensvæggens sproglige modstykke. En pitch er en hurtig salgstale eller status opsamling, hvor det handler om at sælge eller præsentere sin idé eller sit materiale. Det er en kort og præcis præsentation.

EKSEMPEL

En gruppe børn har i en periode arbejdet med vandopsamlingsløsninger. De er nået til at skulle afprøve deres idé på andre for at kunne få inddraget flere perspektiver. De pitcher derfor deres idé for Teknisk Forvaltning.

STEP BY STEP

1. I forberedelsen samler deltagerne op på de argumentationer og formuleringer, der har fyldt i de fælles drøftelser, så deres pitches argumentation understøttes af deres fælles viden, indsigter og drøftelser, som er dokumenteret på vidensvæggen. Følg evt. skabelonen for pitch
2. Deltagerne drøfter, hvordan deres forskellige forudsætninger kan sættes positivt i spil i en præsentation. Deltagerne kan bruge CO-ROLE som positionsredskab til at afprøve forskellige roller og positioner i deres dialog
3. Pitchen fordeles mellem deltagerne, så alle er aktive i præsentationen
4. Deltagerne pitcher deres idé

FORMÅL	
METODEVALG	
HVOR ER VI NU?	
NÆSTE BEDSTE SKRIDT	



NEXT STEP

Brug en feedbackmetode f.eks. 2 GODE OG 1 UNDRING til kvalificering og fortsættelse af processen.



2 - 6 pers.



2 - 15 min.



10 - 100 år



medium



skabelon, valgfrit materiale
