



課堂活動

30 秒推銷你自己！

一、目的

1. 幫助學生瞭解自身特色，並學習精確、有效的自我推銷技巧。
2. 體會成功行銷必須知己知彼，投其所好的道理。

二、說明

1. 人數：不限，可讓學生兩人一組演練，也可讓學生個別準備後，再邀請兩、三位同學在班上表演與分享感受。
2. 時間：約 30~40 分鐘。
3. 材料：活動後講解投影片可參考附件。

三、程序

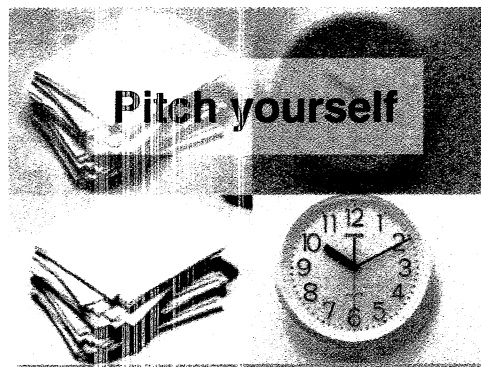
1. 老師說明活動要求，可用附件中的第二張投影片來解說：假設有一天你在一棟商辦大樓裡搭電梯，發現你很幸運的與某位企業巨擘在同一台電梯裡，而且只有你們兩人！電梯要升上 3~4 層樓的高度，也就是說，你有大約 30 秒的時間，向這位大企業的決策者推銷你自己，爭取賞識，爭取加入這個你夢寐以求的企業集團。30 秒的時間設定不僅是電梯正常上升 3~4 層樓所需的時間，也是心理學研究發現的一般人注意力集中的限度，特別是位高權重的大企業家。30 秒，你要怎樣推銷自己呢？
2. 老師可將學生兩人搭配一組，進行角色扮演，輪流演練「30 秒自我推銷」。待所有人都演練過一遍後，徵求 2~3 組自願分享的小組，當眾再演出一次先前的「30 秒自我行銷」，邀請全班同學給予回饋。

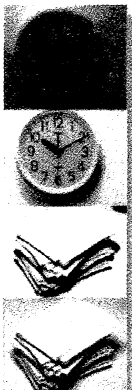
此步驟也可有另一作法：老師在前一週課堂上先告知學生「30 秒自我推銷」的活動要求(如「步驟 1」)，讓學生有一週的時間設定目標(可自行假設選

逅的是哪位企業家)，收集資訊，構思劇本。在課堂活動時，邀請 3~4 位自願者，當眾表演先行準備的劇本。

3. 第一輪演練與分享結束後，老師可用附件中的其他投影片繼續解說自我行銷 (或廣義的行銷) 應注意的要點，特別強調：成功的行銷不是一味的自我吹噓 (What you can do)，而是針對顧客的需求 (What the customer needs)，說服顧客「你能給他他想要的！」所謂知己知彼，百戰百勝。當然，技巧也很重要，短短 30 秒如何給大老闆留下深刻印象，讓他願意給你一個機會，需要認真想想，好好計畫。
4. 講解後，再給同學們一次機會，兩人一組，修正先前的劇本，儘量融入講解的要點，重新設計劇本，交互演練。可再邀請 1~2 組自願者表演，全班給予回饋。

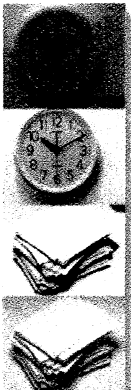
四、附件：Pitch yourself.





An elevator pitch in 30 seconds

- ※ Tell/sell your story in a 3-to 4-story elevator ride
- ※ 30-second parameter is based on the typical attention span



Key tips

- ※ Know the goal
- ※ Know the subject
- ※ Know the audience
- ※ Organize the pitch
- ※ Hook them from the opening
- ※ Plug into the connection
- ※ Presentation matters
- ※ Incorporate feedback