

**Tööleht “Kuidas oma ideed *pitch*’ida?”**

Ainus viis, kuidas inimesed saavad sinu geniaalsetest ja potentsiaalselt maailmamuutvatest ideedest teada on läbi nende nutika jagamise, selgitamise, maha müümise. Teisisõnu *pitch*’imise. Oskus hästi *pitch*’ida on vajalik kõigile, kel on mõni äriidee, näiteks plaan luua oma õpilasfirma. Kasulik on see kindlasti aga ka kõigile teistele, sest avalikku esinemist ja oma seisukohtade tutvustamist tuleb elus alatasa ette. Mis on *pitch*’imises nii erakordset, et seda oskust lihvima peaks ja millest tugev *pitch* koosneb? Kuidas publiku tähelepanu püüda ja hoida ning kuidas oma ideed edukalt selgitada? Kõigest sellest räägib Wise’i tootedisainer Maido Parv.

**Kasuta töölehte nii:**

* enne otseülekannet koostage klassiga mõttekaart *pitch*’imise kohta
* otseülekande ajal küsi küsimusi
* pärast otseülekannet tehke läbi grupitöö

**ENNE OTSEÜLEKANDE VAATAMIST KOOSTAGE MÕTTEKAART**

Koos klassikaaslastega koostage klassis tahvlile mõttekaart *pitch*’imise kohta. Õpetaja kirjutab tahvlile märksõna “*pitch*” ning arutlege kaaslastega, mis mõtted ja sõnad teile sellega seostuvad ja pähe tulevad.

**OTSEÜLEKANDE AJAL KÜSI KÜSIMUSI**

Selleks, et saada vastuseid enda jaoks olulistele küsimustele, saad YouTube’i otseülekande ajal külalisõpetajalt küsimusi küsida. Selleks lisa vestlusesse või palu õpetajal oma küsimus vestlusesse lisada nii: ***Kaari 12. klass, Kurtna Kool. Kuidas saada presidendiks?***

Ole küsimust sõnastades viisakas ja täpne. Sinu küsimusi näevad kõik, kes samal ajal otseülekannet vaatavad. Mida varem jõuad küsimused saata, seda suurema tõenäosusega jõuame vastata.

**PÄRAST OTSEÜLEKANNET TEHKE LÄBI GRUPITÖÖ JA HARJUTAGE *PITCH*’IMIST**

1. Jagunege 5-liikmelistesse rühmadesse.
2. Valige üheskoos üks mitte kõige atraktiivsem äpp, mis teil kõigil (või enamikul) telefonis olemas on.
3. Nüüd kujutage ette, et olete selle äpi omanikud ning soovite kaasata investoreid, et äppi arendada ja ettevõttena kasvada. Teie eesmärk on äpp muuta kutsuvaks ja ägedaks.
4. Teil on aega 10 minutit, et välja mõelda oma 1-minuti pikkune *pitch*-kõne, kasutades tunnist saadud nippe ning ülesehitust. *Pitch* peaks sisaldama:
	1. mis äpiga on tegu;
	2. kuidas see inimesi aitab või miks maailmal seda vaja on;
	3. miks lisainvesteeringuid vaja on (mida lisarahaga tehakse);
	4. miks investorid peaksid just sellesse äppi oma raha paigutama.
5. Seejärel valige enda seast 1-2 inimest, kes *pitch*’i teistele klassikaaslastele slaide kasutamata ette kannavad.
6. Teised grupid on kuulajad, kes analüüsivad või hindavad:
	1. kas pitchija oli enesekindel ja veenev ning rääkis arusaadavas keeles;
	2. kas probleem ja lahenduse kirjeldus olid arusaadavad;
	3. kas pitchija sai ise ka aru, millest ta rääkis.