NEOP

GUIDE · FÜHRE MIT KI · PITCH IN 90 SEKUNDEN

90 Sekunden. Erst der Kunde. Dann erst wir.



Das aus dem Reel, nur komplett: der Prompt, mit dem Claude aus deinem Angebot einen Pitch für 90 Sekunden baut. Erster Satz: das Problem des Kunden. Zweiter Satz: was danach anders ist. Erst dann ihr. Mit Wettbewerber-Test und Sprechprobe.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
Der komplette Prompt
Kundenproblem, Nutzen, Beweis, Wettbewerber-Test und 30-Sekunden-Fassung.

2
Die Anleitung
Vom Angebot bis zum Pitch, den du laut sagen kannst.

3
Ein Beispiel
Ein IT-Dienstleister: von der Firmengeschichte zum Kundenproblem.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

„Was hab ich davon?“

Fast jeder Pitch fängt mit uns an. Gründungsjahr, Mitarbeiter, Standorte. Den Kunden interessiert nur eins: Was hab ich davon?

Nach 20 Sekunden Firmengeschichte schaut der Kunde auf die Uhr. Nicht weil er unhöflich ist, sondern weil er noch nicht weiß, warum er zuhören soll. Dieser Prompt baut deinen Pitch von der anderen Seite: Erst das Problem, das dein Kunde heute hat. Dann, was danach anders ist. Erst dann, warum ihr das könnt. Danach liest du laut vor und streichst alles, was du so nie sagen würdest.

SO ARBEITET DER PROMPT

01
Angebot
Du gibst Claude dein Angebot, eine Präsentation oder deine Website.

02
Kundenproblem
Erster Satz: das Problem, das der Kunde heute hat, in seinen Worten.

03
Nutzen
Zweiter Satz: was danach anders ist, konkret und messbar.

04
Erst dann wir
Ein Beweis, warum gerade ihr das könnt. Eine Zahl, ein Kunde, ein Ergebnis.

05
Wettbewerber-Test
Jeder Satz, der auch vom Wettbewerb stammen könnte, fliegt raus.

GUT ZU WISSEN

Ein Pitch ist kein Text, sondern etwas Gesprochenes. Was auf dem Bildschirm gut aussieht, klingt laut oft hölzern. Deshalb gehört das Vorlesen fest zum Prompt. **Was du nicht sagen würdest, sagst du auch beim Kunden nicht.**

TEIL 2 · DER PROMPT

Der Pitch-Prompt zum Kopieren

Kopier den Block in Claude, füll die **[eckigen Klammern]** aus und füg dein Angebot darunter ein. Je konkreter die Zielgruppe, desto schärfer der Pitch.

```
Du bist ab jetzt mein Pitch-Coach.
Ziel: ein Pitch für 90 Sekunden, nach dem der Kunde nickt,
statt auf die Uhr zu schauen.

ÜBER MICH UND MEIN ANGEBOT
- Unternehmen und Rolle: [z. B. IT-Dienstleister, Geschäftsführer]
- Was wir anbieten: [kurz, in eigenen Worten]
- Zielkunde: [z. B. Geschäftsführer Mittelstand, 50–500 MA]
- Anlass: [z. B. Erstgespräch, Messe, Netzwerkabend]
- Ein Beweis: [Kunde, Zahl, Ergebnis]

DEINE ROLLE
Du bist ein erfahrener Vertriebscoach. Du denkst aus der Sicht
des Kunden. Du streichst alles, was nach Broschüre klingt.
Du erfindest keine Zahlen, Kunden oder Ergebnisse.

GOLDENE REGEL
Erst der Kunde, dann wir. Der erste Satz nennt das Problem
des Kunden. Unser Name fällt frühestens im dritten Satz.

SCHRITT 1 · RÜCKFRAGEN
Lies mein Angebot. Stell mir höchstens drei Rückfragen
zum Kundenproblem, immer nur eine, und warte auf die Antwort.

SCHRITT 2 · DER PITCH
Schreib einen Pitch für 90 Sekunden, etwa 200 Wörter:
- Satz 1: das Problem des Kunden, in seinen Worten
- Satz 2: was danach anders ist, konkret
- Dann: wie wir das machen, in einfachen Worten
- Dann: ein Beweis
- Schluss: ein konkreter nächster Schritt
Gesprochene Sprache, kurze Sätze, keine Fachbegriffe ohne Not.

SCHRITT 3 · WETTBEWERBER-TEST
Markier jeden Satz, der genauso von einem Wettbewerber stammen
könnte. Schlag für jeden einen Satz vor, der nur zu uns passt.
```

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

SCHRITT 4 · SPRECHPROBE
Bitte mich, den Pitch laut vorzulesen und dir zu sagen,
welche Sätze ich so nie sagen würde. Schreib sie neu.

SCHRITT 5 · KURZFASSUNG
Mach daraus eine Fassung für 30 Sekunden.

SCHRITT 6 · GEGENPROBE
Stell mir als skeptischer Kunde drei harte Fragen
nach dem Pitch, eine nach der anderen.

AUSGABE
- Pitch 90 Sekunden und 30 Sekunden, kopierbereit
- Darunter die gestrichenen Sätze mit Grund
- Annahmen markierst du mit [PRÜFEN]

Hier ist mein Angebot:
[Angebot, Präsentation oder Website-Text einfügen]

DREI FOLGEPROMPTS FÜR DANACH

„Welcher Satz könnte genauso von jedem Wettbewerber stammen? Streich ihn und gib mir einen, der nur zu uns passt."

„Mach eine 30-Sekunden-Fassung für den Aufzug."

„Stell mir als skeptischer Einkäufer die drei härtesten Fragen nach dem Pitch, eine nach der anderen."

PROFI-TIPP · EIN PITCH PRO ZIELGRUPPE

Ein Geschäftsführer hat ein anderes Problem als ein IT-Leiter. Lass Claude für jede Zielgruppe einen eigenen ersten Satz schreiben. Der Rest darf gleich bleiben.

WARUM 90 SEKUNDEN

In 90 Sekunden sprichst du etwa 200 Wörter. Das reicht für ein Problem, einen Nutzen und einen Beweis. Wer mehr erzählen will, hat sich noch nicht entschieden, worauf es ankommt.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So baust du deinen Pitch

Plan 20 Minuten ein. Am Ende hast du zwei Fassungen, die du laut sagen kannst.

1 Material sammeln

Angebot, Präsentation oder Website-Text. Dazu ein echter Beweis: ein Kunde, eine Zahl.

2 Prompt einfügen

Klammern ausfüllen, Material darunter, absenden.

3 Rückfragen beantworten

Claude will wissen, welches Problem dein Kunde wirklich hat. Antworte ehrlich, nicht werblich.

4 Laut vorlesen

Stoppuhr an, laut lesen. Alles, was holpert, sagst du Claude.

5 Gegenprobe

Lass dir die drei härtesten Fragen stellen. Die kommen beim Kunden auch.

TIPP · DER WETTBEWERBER-TEST

Lies jeden Satz und frag dich: Könnte das auf der Website meines Wettbewerbers stehen? „Wir sind Ihr zuverlässiger Partner“ fliegt sofort raus. „Wir haben 2025 bei 40 Kunden die Ausfallzeit halbiert“ bleibt.

ACHTUNG · KEINE ERFUNDENEN ZAHLEN

Claude formuliert gern beeindruckende Ergebnisse. Prüf jede Zahl. Ein Pitch mit einer falschen Zahl ist schlimmer als einer ohne.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

Von der Firmengeschichte zum Kundenproblem in einem Durchgang

Ein Geschäftsführer eines IT-Dienstleisters hat auf einer Messe 90 Sekunden mit einem Produktionsleiter. Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

VORHER	Wir sind seit 1998 am Markt, haben 120 Mitarbeiter an drei Standorten und sind Ihr zuverlässiger Partner für IT-Infrastruktur.
SATZ 1 UND 2	Wenn bei Ihnen die IT ausfällt, steht die Produktion. Wir sorgen dafür, dass Sie davon erst erfahren, wenn es schon behoben ist.
BEWEIS	Bei einem Zulieferer aus Hannover haben wir die ungeplanten Ausfälle in einem Jahr von elf auf zwei gesenkt.
WETTBEWERBER-TEST	Gestrichen: „zuverlässiger Partner“, „ganzheitliche Lösungen“. Beides steht auf jeder zweiten Website.

WAS DU HIER SIEHST

Der Produktionsleiter hört in den ersten fünf Sekunden sein eigenes Problem. Ab da hört er zu. Die Firmengeschichte kommt gar nicht mehr vor, und niemand vermisst sie.

Tim Christopher Gasse

Ich habe die Bundeskanzlerin moderiert. Heute coache ich Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, damit sie wirken, wenn es darauf ankommt.



ALS MODERATOR FÜR BUNDESKANZLERIN DR. ANGELA MERKEL

2015–2018
Moderator für Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel

TV & Radio
Journalist und Moderator, u. a. Sat.1 und WELT

13+ Jahre
Coach für Auftritt, Rhetorik und Executive Presence

Keynote
Speaker und Gründer von NEOP in Hannover

Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn die Kamera läuft und es keine zweite Chance gibt. Genau dieses Handwerk gebe ich weiter: im Einzelcoaching mit Geschäftsführern, in der Speaker-Ausbildung und in Trainings mit ganzen Teams. Und weil Vorbereitung heute anders geht, gehört KI für mich fest dazu.



Speaker-Ausbildung



Geschäftsführer-Training



Kommunikationstraining mit Teams

SO ARBEITE ICH

1

Kernbotschaft zuerst

Ein Satz, der trägt. Jeder Auftritt beginnt mit der einen Aussage, die im Raum bleiben soll.

2

Selfie-Coaching

Du nimmst dich auf und siehst, wie du wirklich wirkst. So schließt sich die Lücke zwischen Selbstbild und Wirkung.

3

Proben unter Druck

Mit Kamera, kritischen Fragen und Zeitlimit. Wir wiederholen, bis es sitzt.

NEOP

VOM PROMPT ZUM AUFTRITT

Die KI bereitet vor. Sprechen musst du.

Der Prompt bringt dir Botschaft und Struktur. Was im Raum passiert, wenn alle dich ansehen, ist Handwerk: Stimme, Pausen, Blick, der eine Satz im richtigen Moment. So arbeiten wir mit dir:

FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Speaking Leaders

1:1-Mentoring für souveränes Auftreten vor Beirat, Belegschaft, Kunden und Presse. Diskret, persönlich, auf deinen nächsten großen Termin ausgerichtet.

speaking-leaders.de →

MIT KI VORBEREITET

Führe mit KI

KI-Mentoring: Wie du Reden, Gespräche und Entscheidungen mit KI vorbereitest und dabei klingst wie du selbst.

fuehremitki.de →

FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Du bist der Rede wert

Speaker-Coaching, Mentoring und die Speaker-Ausbildung mit Auftritt vor Publikum. Mit Selfie-Coaching, damit du siehst, wie du wirklich wirkst.

dubistderredewert.de →

FÜR TEAMS UND UNTERNEHMEN

Kommunikationstrainings

Präsentation, Storytelling, Führungskommunikation und Kommunikation unter Druck. Als Seminar oder als Presence & Performance Lab über mehrere Monate.

neweraofpresence.de →



PERSÖNLICH · KOSTENLOS

Lass uns über deinen nächsten Auftritt sprechen.

Im Erstgespräch klären wir, wo du stehst und welcher Weg zu dir passt.

Kostenloses Erstgespräch buchen →

Kostenloses Videotraining: **dubistderredewert.de** · Alle Guides: **fuehremitki.de/prompts**

Wirkung ist kein Talent. Wirkung ist Handwerk.