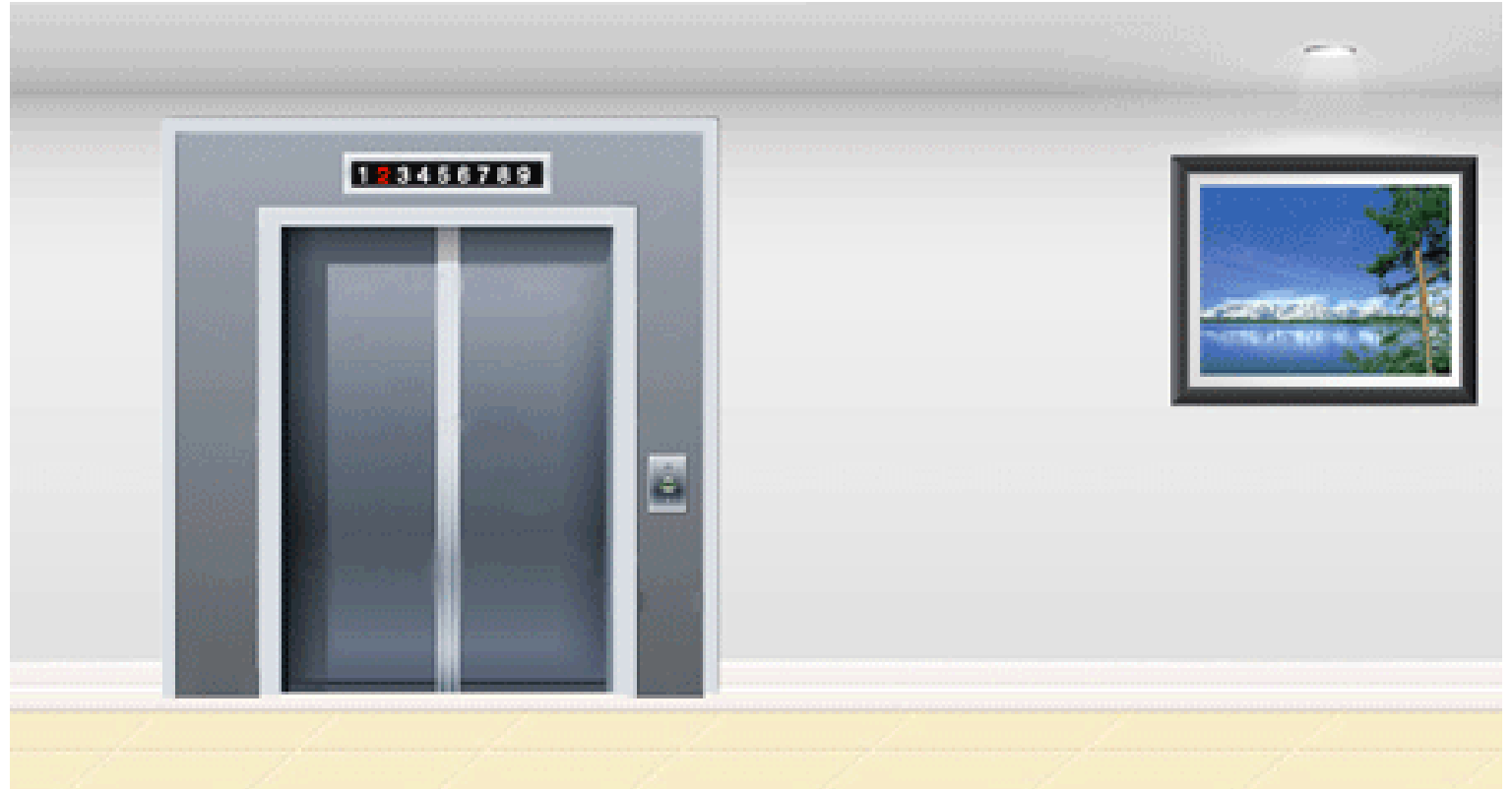
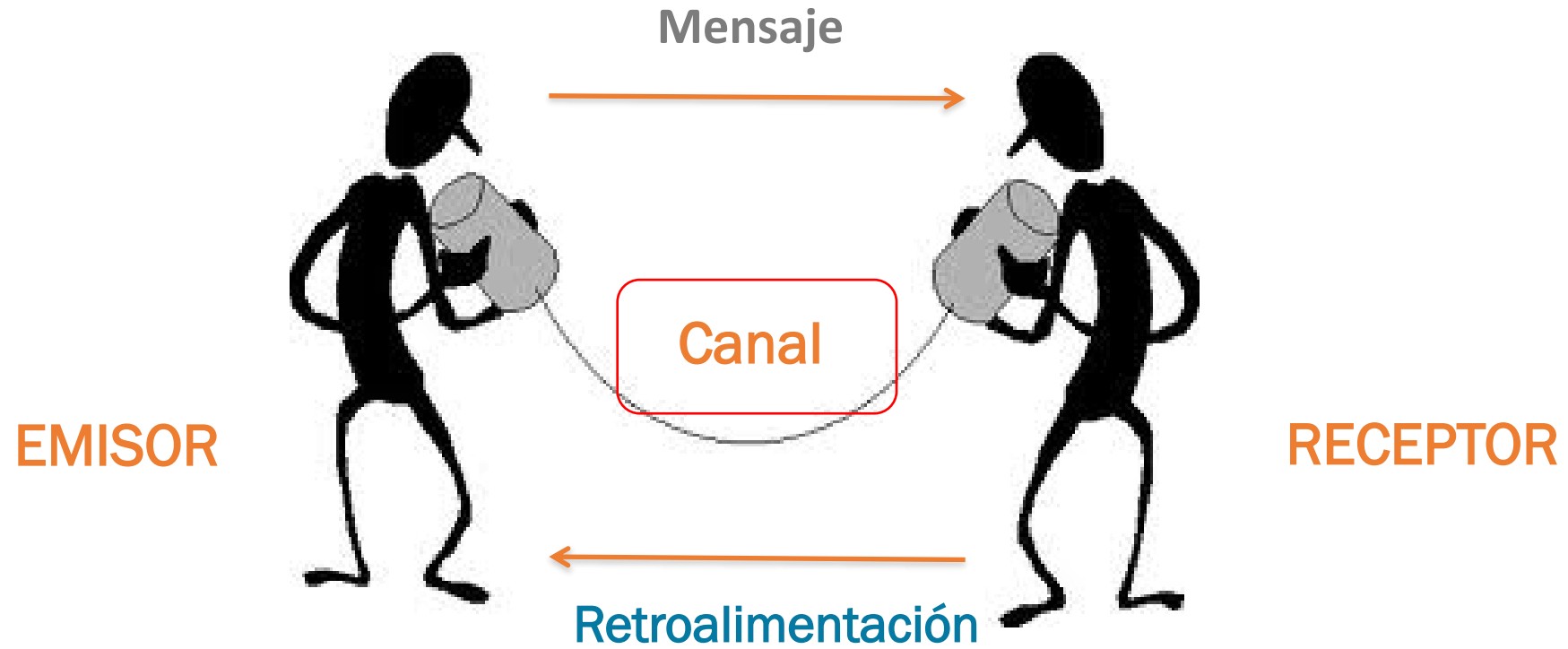


Elevator Pitch

El arte de comunicar en pocas palabras

Lic. Marcelo Juarez





¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN?



NORMAL

ELEVATOR PITCH



**Si tuvieras algunos minutos
para "venderte"
para comunicar en pocas palabras
tus conocimientos, tus habilidades...**

¿Cuánto valgo yo?

$$Yo = (c + h) \cdot a$$

conocimientos

habilidades

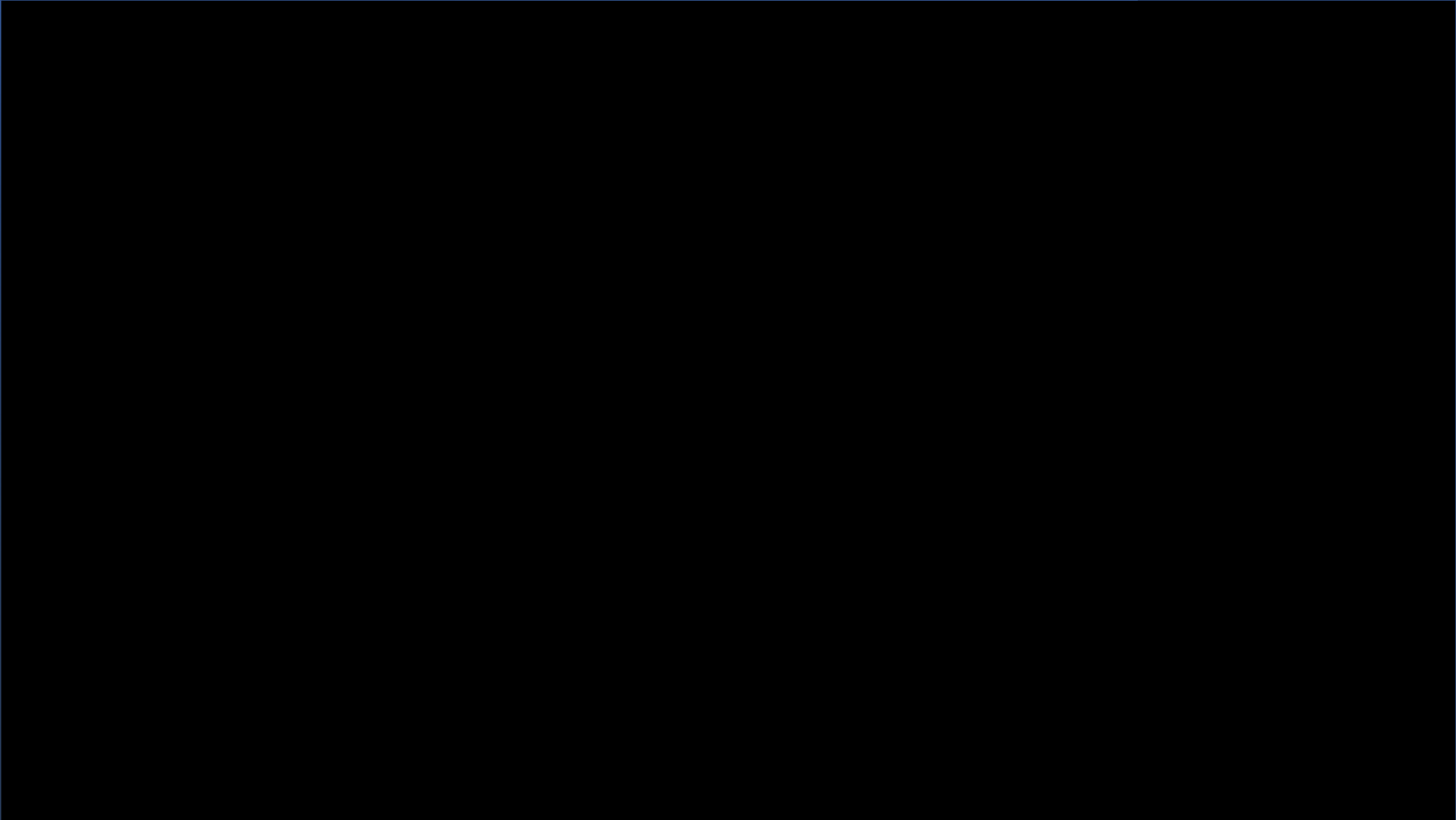
actitud

¡La actitud multiplica!

www.monpetitlab.com



LA IMPORTANCIA DE LA ACTITUD



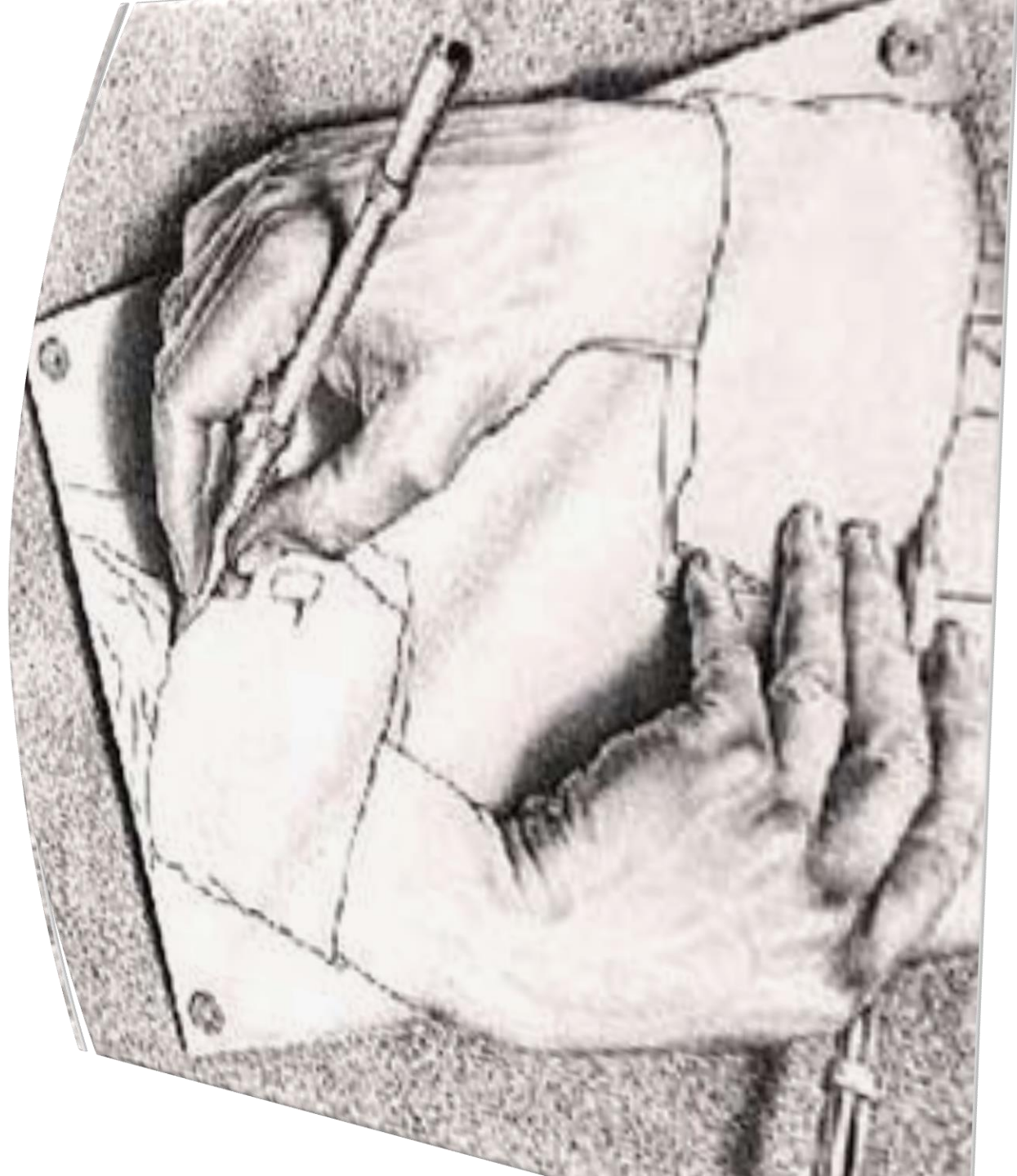
APRENDE A
COMUNICAR LO QUE
VALES

¿Cuánto
vale una
persona?



ESCRIBIR TU PROPIA BIOGRAFÍA

Lo más difícil que hayas
escrito...



MINI BIO

- 1) Mi nombre / Yo me llamo ...
- 2) Trabajo en / Mi emprendimiento es ...
- 3) Lo que me apasiona es ...



ELEVATOR PITCH

“Elevator speech”, “Elevator pitch” o “discurso de ascensor”,

es un mensaje que se quiere transmitir a otra persona en el tiempo que vendría a durar un trayecto de ascensor;



un mensaje breve, claro y que despierte curiosidad.

PITCH ¿Qué es?



LANZAR UN MENSAJE



BREVE



CONCISO, CLARO,
DIRECTO Y ORIGINAL

PUNTOS CLAVES



- Conseguir el SÍ inmediato del interlocutor.

- Provocarle el deseo y la intriga a tu reclutador para que conozca más de ti.



- Impactar en tu audiencia.



- Hacer que la gente te quiera.



- Conseguir una segunda entrevista para profundizar con información concreta. Conseguir contactos, mails.



¿PARA QUÉ SIRVE?

Objetivo

- ¿Qué es lo que quiero conseguir?
- ¿Por qué lo quiero conseguir?

Audiencia

- ¿Quién es el público objetivo de mi mensaje?

Planteamiento de acción

- ¿Cómo puedo conseguir lo que quiero?

ESTRATEGIA COMUNICATIVA

COMO
VENDER TU
IDEA

TU IDEA SIMPLE, CREATIVA E INTELIGENTE...



VALE 0
SI NO PODÉS VENDERLA





**Practicar,
practicar &
practicar**



Deja muy claro
qué buscas
&
qué ofreces

Hay películas que invitan a la reflexión
El siguiente fragmento pertenece a

En busca de la felicidad



EL TIEMPO ES FUNDAMENTAL



CAPTAR LA ATENCIÓN

Quiero hacer un buen



**Recuerda que el mejor Pitch es el que consigue los objetivos
para el que se ha planteado:
conseguir atraer la atención del cliente
y que se interese por conocer tu proyecto
de forma más profunda**

¿Preguntas?



Gracias por su atención

Lic. Marcelo Adrián Juárez
mjuarez@unlam.edu.ar

Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](#)

