

INGLÉS

Actividad Evaluable

TÍTULO DE LA ACTIVIDAD

Elevator Pitch.

OBJETIVOS /COMPETENCIAS

Objetivos:

- Comunicación oral en inglés.
- Mejorar el uso de lenguaje específico relacionado con las presentaciones orales.
- Vocabulario específico relacionado con las apps.
- Uso de registro adecuado a la situación formal /semiformal.
- Inglés para comunicación de empresa.
- Mejorar las habilidades profesionales.
- Comunicación no verbal: al hablar, siendo coherente e implicando más al público objetivo a través de los gestos, el tono y el ritmo de la voz para mostrar seguridad y confianza en sí mismo.
- Habilidad de venta: al intentar mostrar la destreza en atraer a posibles inversores y generarles interés en conocer más su proyecto.

TEMPORALIZACIÓN

Temporalización de la actividad: total 4h

- 1) Visualización material en Recursos: 1 h
- 2) Organización información a presentar: 2 h
- 3) Grabación video y revisión: 1 h

PROCESO DE DESARROLLO

Se trata de crear un ELEVATOR PITCH en inglés en formato vídeo con una duración de 2-3 minutos y luego entregar en enlace copiado en un documento de Word/pdf a la carpeta de entrega del módulo de Inglés II como dentro del plazo establecido.

Para profundizar habrá que revisar la documentación/enlaces que se encuentran en la sección *Resources and links*

La actividad se hará de forma individual y se evaluará según los criterios de evaluación descritos más abajo.

FAQ:

- Para la entrega del texto es IMPRESCINDIBLE poner nombre y apellidos tanto en el documento de la entrega. Por ejemplo: Elevator Pitch_N1.Apellido_N2.Apellido2
- Qué es: El elevator pitch o elevator speech es un discurso cuyo objetivo es tratar de convencer a una empresa o clientes de que inviertan en un negocio o compren productos.
- De qué se habla: se puede presentar una idea de negocio, un proyecto que estéis realizando, un proyecto en general, una app/web. No se trata de una presentación informativa, descriptiva: el objetivo es cosquillear la curiosidad del interlocutor, quizás un potencial inversor, para que os haga hueco en su agenda futura para poder discutir propuestas de negocios con más detalle.
- Cuánto dura: un elevator pitch puede ser muy breve (durar un mínimo de 30 segundos) pero, para la finalidad de la actividad, se pide una duración de 2-3 minutos.
- Qué formato: visto que se trata de una situación comunicativa, habrá que grabar el *speech*/presentación en formato vídeo compartiendo webcam y pantalla (y/o un soporte gráfico como un PPT o alguna imagen, si alguien lo desea). No se aceptna archivos en formato MP4. Podéis compartir el enlace a vuestro vídeo y copiarlo en un documento de Word y luego subirlo a la carpeta de entrega. Para grabar el vídeo se aconsejan programas como: ScreenPal, Loom, Camtasia, ...
- También, una vez creado el archivo mp4 los alumnos podrán subirlo a YouTube, Vimeo u otra plataforma donde se pueda acceder mediante link al video online.

En la sección “*RESOURCES AND LINKS*” de FLORIDAOBERTA, disponéis de enlaces y material relacionados con la actividad propuesta.

- Una vez revisada la información, se tendrá que redactar un borrador del texto de la presentación.
- Con el borrador habrá que ensayar el discurso (muy importante)
- Una vez se tenga claro el texto y los medios audiovisuales preparados, habrá que pasar a grabar la presentación.
- Una vez se tenga el vídeo, habrá que compartir el enlace del video (**no el archivo MP4**) copiando y pegando el enlace al vídeo a un documento de Word. Habrá que subirlo a la carpeta de entrega.
- Es imprescindible que en el video se vea al alumno claramente y que se entienda claramente el contenido de su presentación. Evitar entornos ruidosos o música de fondo. Tratar de hacerlo atractivo para captar la atención del potencial inversor o cliente. Los contenidos deben ser

escogidos con criterio comercial y demostrar tanto las habilidades de venta como la fluidez en la comunicación oral. Es recomendable ensayar varias veces para conseguir una grabación lo más eficaz posible. Evitar leer un texto (se penalizará), y es conveniente darle énfasis y entonación adecuados. Se trata de una situación formal, por lo que la apariencia, la actitud y el tono del discurso son importantes.

EVALUACIÓN

Calificación máxima: 10 puntos. La nota obtenida hará media con el resto de actividades evaluables.

Para la evaluación de la actividad véase el RÚBRIC de evaluación en el bloque del módulo de Inglés II).

Los instrumentos de evaluación de la actividad son los siguientes:

- Fluency and pronunciation- 30%
- Accuracy - 30%
- Communications skills - 40%

Penalización en caso de lectura, discurso no natural.

RESOURCES AND LINKS

PROGRAMAS PARA GRABAR:

- <https://www.loom.com>
- <https://screenpal.com>
- <https://www.techsmith.com/video-editor.html>

RECURSOS INGLÉS:

- [The 'elevator pitch' - 45 - English at Work helps you pitch your ideas](#)
- [How To Create A Killer Elevator Pitch](#)

OTROS RECURSOS:

- [Qué es un elevator pitch y cómo prepararlo en 4 pasos](#)
- [¿Qué debes incluir en tu elevator pitch?](#)
- [Elevator pitch. Tienes 20 segundos - eduCaixa](#)
- [Ejemplo de Elevator Pitch para presentarte tú o un proyecto](#)
- [Persuade con tu voz. Estrategias para sonar creíble. | Emma Rodero | TEDxMalagueta](#)