

HACKMED EDUCATION

Health Innovation Program

Material Complementar
Pitch de elevador

PATROCÍNIO:



APOIO:

FUNDAÇÃO
Lemann



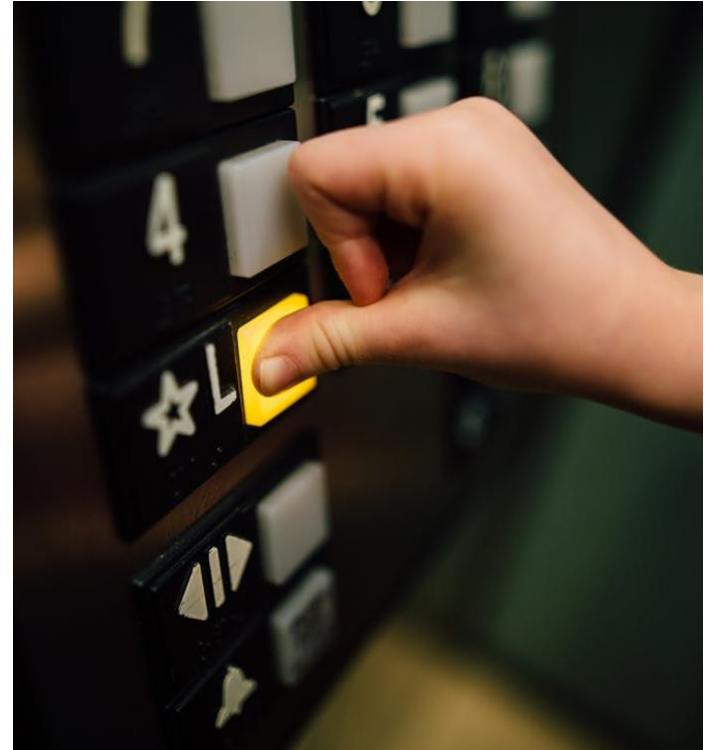
Hand Made



Definição

Um "Pitch de Elevador" é uma descrição concisa, cuidadosamente planejada e bem praticada sobre sua empresa, negócio, produto e/ou problema a ser discutido.

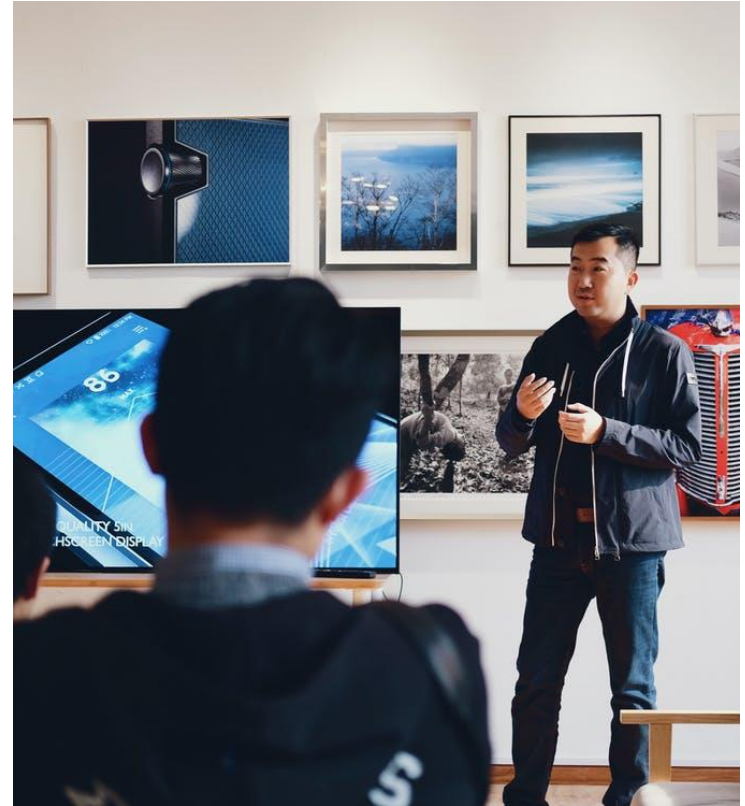
Todo e qualquer interlocutores deve ser capaz de compreender a sua mensagem no tempo que levaria para subir no elevador.



Características:

- Contém um rápido resumo de você;
- Duração breve, como o próprio nome diz, equivale temporalmente a um passeio de elevador (30-60 segundos);
- Objetiva aprimoramento e consolidação de networking;

Lembre-se: não é um pitch de vendas!



O Pitch de Elevador deve responder a tais perguntas:

Quem é você?

Introduza a si mesmo, mostre confiança. Lembre-se: não há ninguém melhor que você para contar sua história.

O que você faz?

Dê um breve resumo de sua experiência/habilidades/realizações. Foque apenas em informações relevantes.

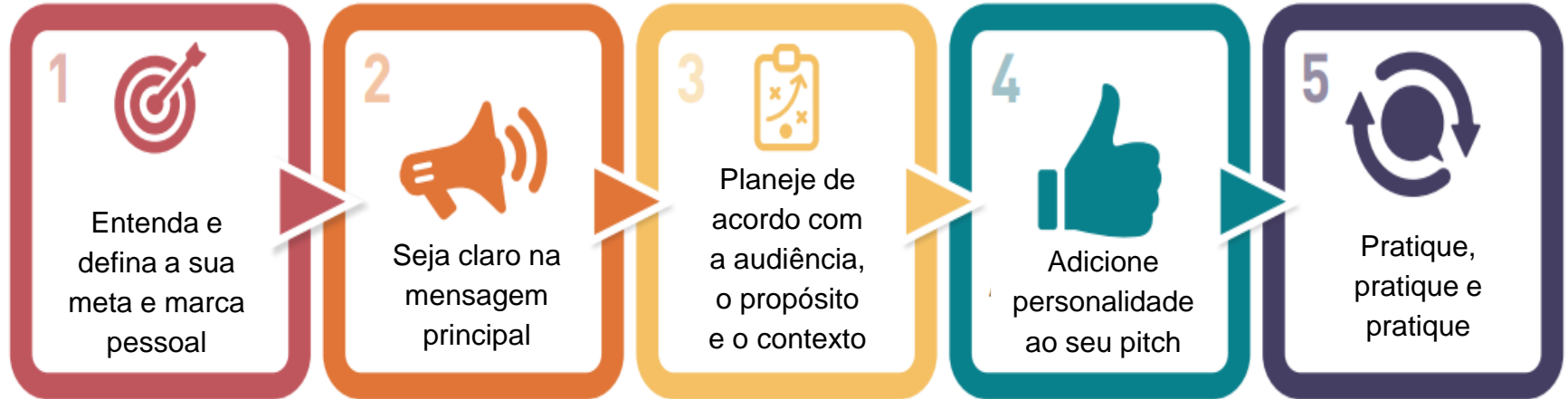
Qual o seu desejo?

Mencione por que você está interessado em determinado problema empresa ou como suas habilidades/experiências se alinham nesse contexto.

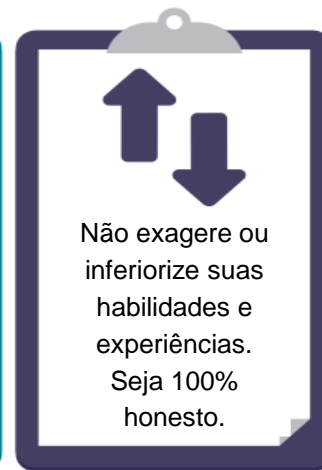
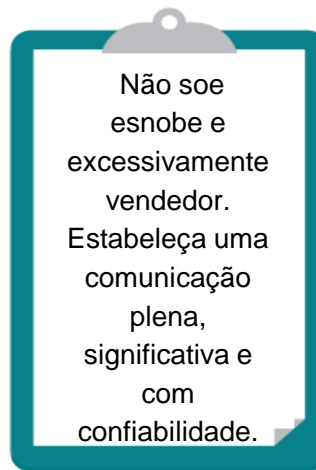
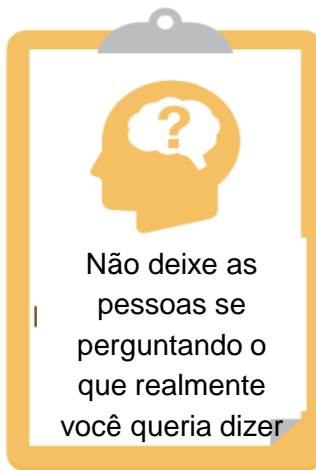
O que você espera que aconteça?

Indique as áreas de crescimento e como isso se alinha com o seus objetivos profissionais. Mencione também o que você espera que aconteça após o fim do seu pitch. Além disso, você pode terminar com uma pergunta que convide o ouvinte a participar do conversação.

O Pitch perfeito



O que não fazer



Pratique!

- Grave e ouça seu pitch: atenção ao tom de voz e à velocidade da fala.
- Certifique-se de não repetir palavras e de enviar a mensagem que você realmente deseja transmitir.

Dicas: há sites que permitem [calcular a duração do pitch](#), de acordo com o texto selecionado.



Clique nos botões para acessar os links:

Outros materiais:

Video: Simon
Sinek: Como
grandes líderes
inspiram ação

Livro - Guia
TED Talks
para falar
em público

How to
Design a
Better Pitch
Deck

30 Legendary
Examples of
Startup Pitch
Decks