**Tarea videos Tema 1**

Esta tarea está relalizada por :

Israel Plaza Mayoral

Miguel Ángel Cil Provencio

1. **¿Qué entiendes por knowmads? ¿Te gustaría ser un knowmad? Justifica tu respuesta.**

Los knowmads son un conjunto de persona que se van amoldando de acuerdo a cada innovación o actualización que se vaya dando en la tecnología, ya que estas personas les gusta ser muy creativos, son personas muy inteligentes que les gusta trabajar con cualquier persona en cualquier lugar, no importa donde sea ellos siempre se amoldan e innovan el lugar de trabajo, tratan siempre de avanzar conforme lo hace la tecnología, si ellos llegaran a fracasar, aprenden de eso y tratan de mejorarlo.

1. **Resume el vídeo de cómo realizar una presentación e indica los puntos principales para la realización de una correcta presentación.**

El video nos ha enseñado que a la hora de hacer una presentación oral es muy importante ser directos y concisos.  
Al principio hay que dar datos e incluso una historia personal para atrapar al oyente.  
Al presentar el proyecto debemos exponerlo en pocas palabras, ser claros y transparentes para generar confianza en el receptor.  
Tenemos que exponer como nuestro proyecto solventará la problemática concreta de ciertos individuos.  
Y por último hay que hacer partícipes a los presentes de hacer suyo nuestro proyecto.

1. **Resume el vídeo de atrévete a soñar. ¿Qué conclusiones sacas?**

Éste video nos muestra las distintas formas de ver el futuro con una perspectiva emprendedora, nos impulsa a salir de la zona de confort para seguir creciendo.

Las conclusiones que sacamos son que no hay que tener miedo y atrevernos a ir más allá de donde nos sentimos cómodos para poder llegar a nuestras metas.

1. **Indica las ideas principales del vídeo elevator pitch. ¿Qué conclusiones has sacado?**

En un tiempo tan breve, hay que dar datos impactantes para enganchar, hablar en presente (he creado, estoy realizando…), ir al grano de lo que quiero del inversionista, que haré con ese dinero y qué beneficio tendrá, y por último para cerrar la charla, pedirle su tarjeta para concretar una llamada.