

Plan de mejoramiento – Elevator Pitch de esteban

El aprendiz construirá su pitch, con base en dichas orientaciones. Puede vender su proyecto formativo o un servicio hipotético que podría ofrecer si fuera un emprendedor.

El aprendiz les presentara su pitch a 5 instructores y/o equipo de bienestar de su preferencia y estos le calificarán en un formato impreso que el aprendiz diseñara donde se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

Califica de 1 a 5

El aprendiz demuestra claridad frente al método Elevator Pitch

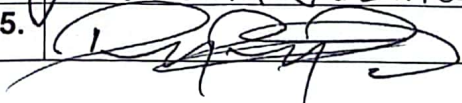
Se cumple la estructura del elevator pitch

Se expresa con claridad, fluidez y de manera persuasiva

El pitch cumple su función (vende bien el servicio)

Le darías la Cita

Firma y cedula del evaluador

Nº	Firma del evaluador	Cedula del evaluador
1.	Nataha Sanchezville	1037608132 (5)
2	Kelly Johana Cubillos	1054561342 (5)
3.	Jennifer Gomez	24715798 (5)
4.	Elisabeth Garzon Parra	1073323815 (5)
5.		93298884 (5)

El aprendiz debe explicarle previamente al instructor, cual es el servicio que está ofreciendo y la metodología del elevator pitch en caso de que ignore el concepto.

El producto que debe entregar el aprendiz es el formato escaneado con la evaluación de los instructores (y su firma) al correo waramirez@sena.edu.co