

## **PDAM P3**

En esta práctica vamos a elaborar un discurso por cada miembro del grupo, en formato “Elevator Pitch” para vender nuestra idea.

La duración de cada intervención será de entre 1 y 2 minutos. Lo ideal es que todas las presentaciones del mismo grupo tengan una duración **similar**.

La distribución del contenido de las presentaciones se realizará a nivel interno entre los distintos miembros del grupo, con el siguiente reparto:

Persona	Rol / Enfoque	Qué debe responder
1	<b>Problema y contexto</b>	¿Qué problema detectamos y por qué es relevante ahora? (ej. historia breve, datos de contexto)
2	<b>Solución / Idea principal</b>	¿Cuál es nuestra propuesta y cómo resuelve el problema de forma simple y clara?
3	<b>Usuarios y beneficios</b>	¿Quiénes son los usuarios y cómo mejorará su vida/trabajo nuestro proyecto?
4	<b>Diferenciación y visión futura</b>	¿Qué hace única nuestra idea frente a otras? ¿Qué imaginamos que puede llegar a ser a medio plazo?

En equipos de tres personas, se combinarán los bloques 3 y 4 en una sola presentación.

La idea es que cada grupo realice las 3 o 4 presentaciones de manera consecutiva, para así tener una visión global del grupo.

La evaluación de las presentaciones será individual.

Se seguirá una rúbrica para evaluar las presentaciones:

Criterio	1	2	3	4	5
<b>Contenido</b>	No queda claro lo que aporta, muy pobre.	Algo se entiende, pero es confuso o irrelevante.	Claro y adecuado, aunque superficial.	Muy claro, estructurado y relevante.	Excelente: aporta mucho valor, claro, convincente y memorable.
<b>Comunicación</b>	Muy difícil de seguir (voz baja, inseguro, fuera de tiempo).	Entendible a ratos, con fallos de ritmo o lectura mecánica.	Correcto: se entiende bien, dentro del tiempo.	Muy claro y seguro, mantiene bien la atención.	Excelente: natural, expresivo, seguro y atractivo, engancha al público.

La puntuación final se recalculará sobre 10 puntos.