

# **Elevator pitch**

## **120 segundos para poner en valor tu proyecto**

**Ana Aínsa**





**Aprovecha la  
oportunidad**



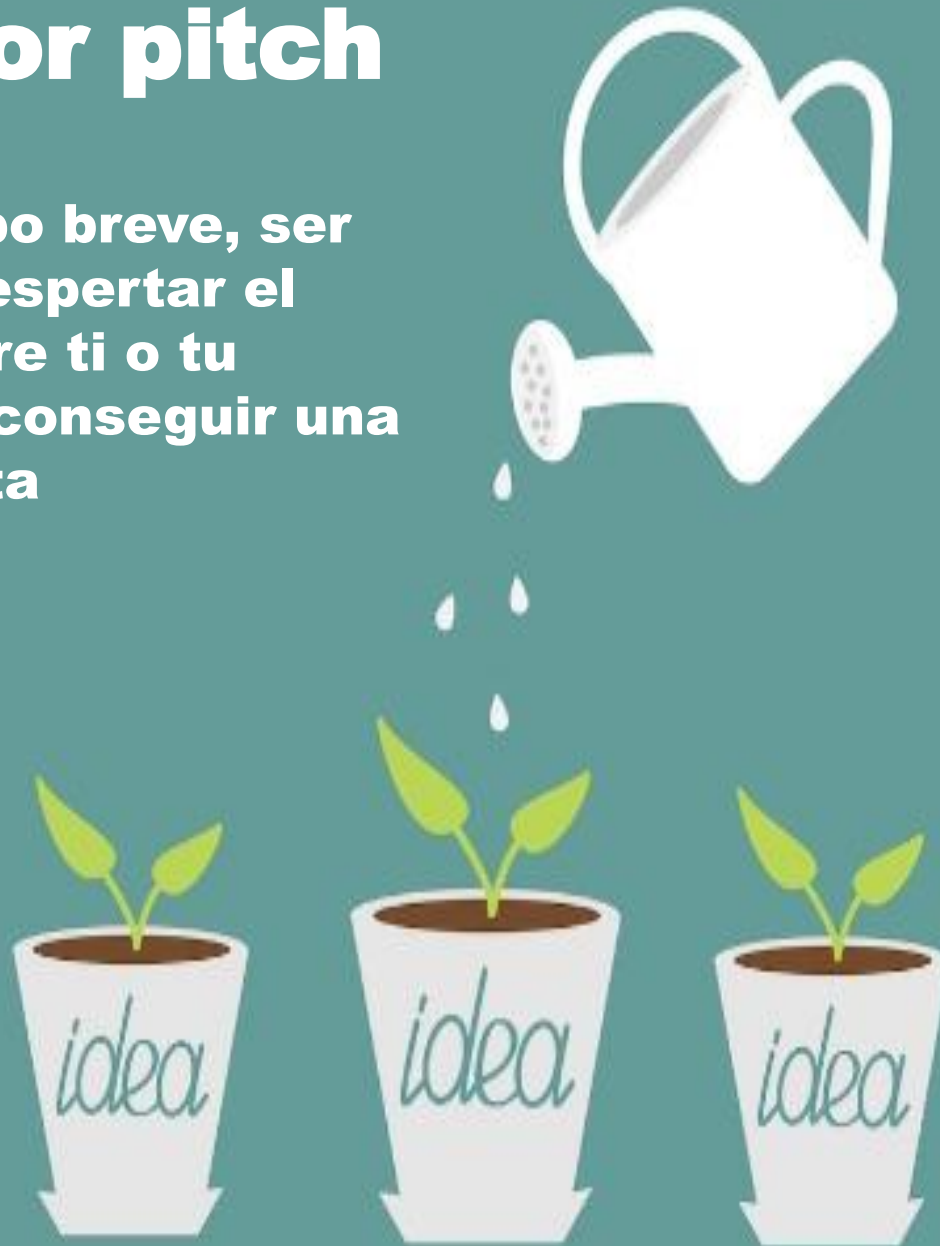
**Todo comunica.**

**Actitud**



# Elevator pitch

En un tiempo breve, ser capaz de despertar el interés sobre ti o tu proyecto y conseguir una segunda cita



**¿Para qué sirve?**

**Para dar a conocer la idea y la acción para llevarla a cabo**

# Puesta en escena

- Sorprende gratamente
- Exposición clara, directa y sencilla
- Breve
- CV+ PV+ CNV
- Prepara respuestas a posibles preguntas
- Proyectos muy visuales y gráficos

**CAPTA LA ATENCIÓN Y...  
LUEGO YA AMPLIARÁS**



# Elevator pitch en 3 pasos

- Quién eres (valores)
- A qué se dedica tu empresa
- Diferencia competitiva

- Concisión, claridad
- Despertar curiosidad
- Transmitir emociones
- Invitación a la acción

# Habilidades comunicativas

- **Mirada**
- **Sonrisa**
- **Voz**
- **Lenguaje positivo**
- **Silencio**
- **Empatía**
- **Escucha activa**
- **Credibilidad**
- **Confianza**
- **Asertividad**





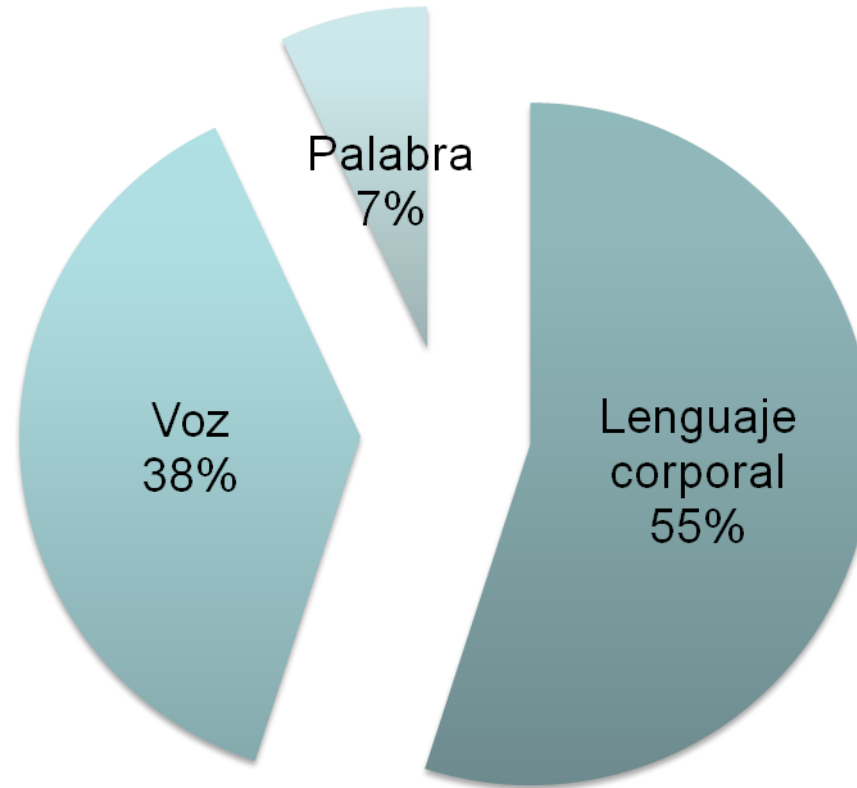
A close-up photograph of a person's bare feet standing on a dark wooden floor. The person is wearing blue denim jeans that are bunched up at the ankles. The lighting is soft and natural, highlighting the texture of the skin and the wood grain. The text is overlaid on the left side of the image.

**4 pasos:**

**Texto, voz, gestos, pasión**



# Verbal, paraverbal y no verbal



**Fuente: Albert Mehrabian**

# **Vas a escribir**

## **¿Por dónde empiezas?**





impossible

**Autoestima &  
actitud positiva**



**Qué**                      **A quién**  
**Objetivo**

**Cómo**

# 1. Texto

- Tema (una o dos frases)
- Lista de ideas
- 3 mensajes clave (1+2)
- **ESTRUCTURA**  
Sándwich de jamón

\* Posibles preguntas



- **Selecciona lo esencial**
- **Emplea un lenguaje claro y conciso**
- **Sujeto, verbo, predicado y punto**
- **Presente y voz activa**
- **Una frase, máximo 18 ó 20 palabras**
- **Apoyos audiovisuales**
- **Lenguaje de los sentidos**



## **Cómo escribir para el oído**



# Conecta desde el principio

- **Pregunta**
- **Dato**
- **Retrospectiva/Prospectiva**
- **Anécdota o comentario ingenioso**
- **Breve historia de interés humano**
- **Cita**
- **Refrán popular**
- **Analogía o metáfora**
- \* **Aperturas compuestas**



“**La creatividad  
simplemente  
consiste en  
conectar  
cosas**”



Steve Jobs





6  
A

**ZOO**

The wildest place  
in town.



## 2. Voz

- **Proyecta la voz**
- **Vocaliza**
- **Tono, timbre, volumen**
- **Ritmo y velocidad adecuados**
- **Entona. No seas plano**
- **Respira**
- **Silencio**



# 3. Comunicación no verbal



- La postura y los gestos
- Manos
- Mirada
- Espacio que nos rodea
- Olfato y tacto
- Sonrisa



# 4. Pasión

**La única razón  
para elaborar un  
discurso es  
cambiar el mundo**

**Escucha,  
conecta con la audiencia**



# Día D

- Mensajes claros
- Apoyo gráfico
- Respeta el tiempo
- Entrena in situ
- Sigue el guión
- Habla claro y a buen ritmo
- Comunicación no verbal
- Respuestas a posibles preguntas






# Contra el miedo escénico

- Habla de lo que sabes
- Ten claro el objetivo
- Céntrate en lo que has preparado
- Pon el foco en la audiencia



A close-up photograph of two hands holding a white rectangular card. The hands are positioned on the left and right sides of the card, with fingers gripping its edges. The background is a blurred, light-colored surface, possibly a wall or a backdrop. The text on the card is bold and black.

**Tus presentaciones son importantes.  
Haz pensar y emociona.  
¡Moviliza!**

**Si eres uno más,  
serás uno menos**

**Ana Aínsa**



**BYA COMUNICACIÓN**