

Elevator pitch

120 segundos para poner en valor tu proyecto

Ana Aínsa





**Aprovecha la
oportunidad**

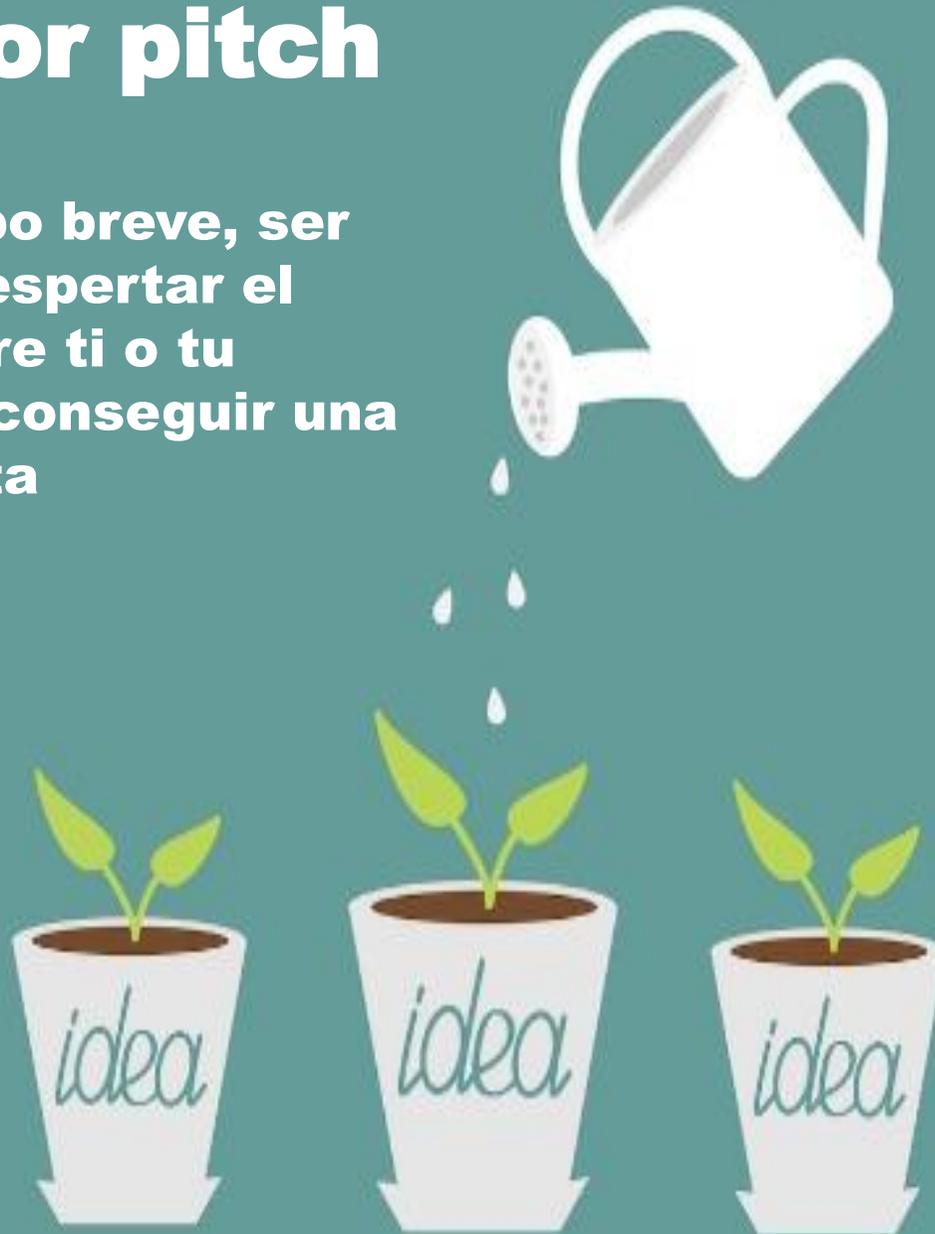
Todo comunica.

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**

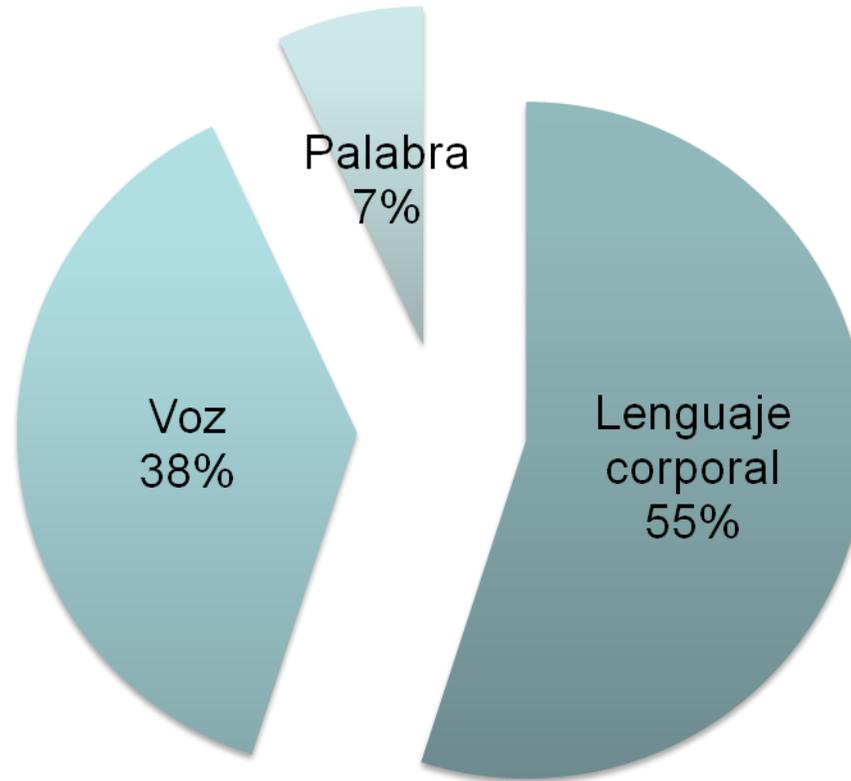




4 pasos:

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**



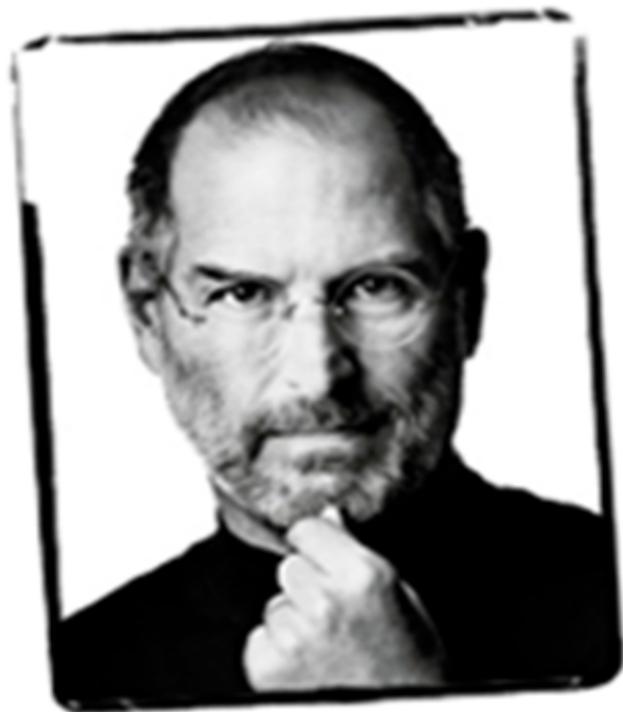
Cómo escribir para el oído

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

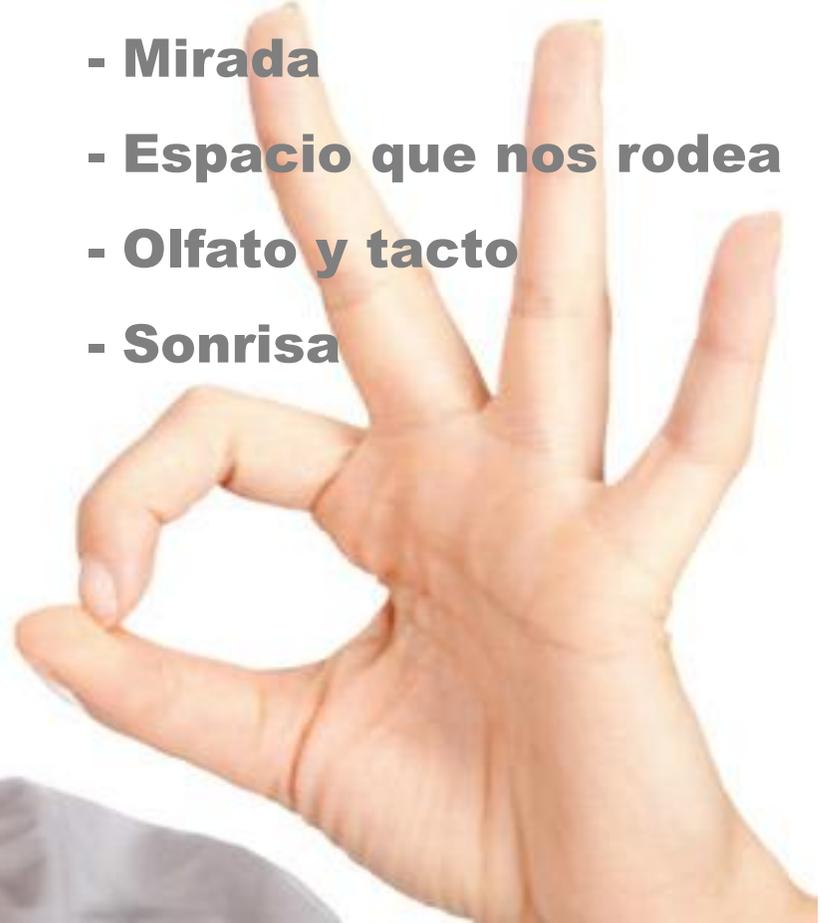
- **Proyecta la voz**
- **Vocaliza**
- **Tono, timbre, volumen**
- **Ritmo y velocidad adecuados**
- **Entona. No seas plano**
- **Respira**
- **Silencio**



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

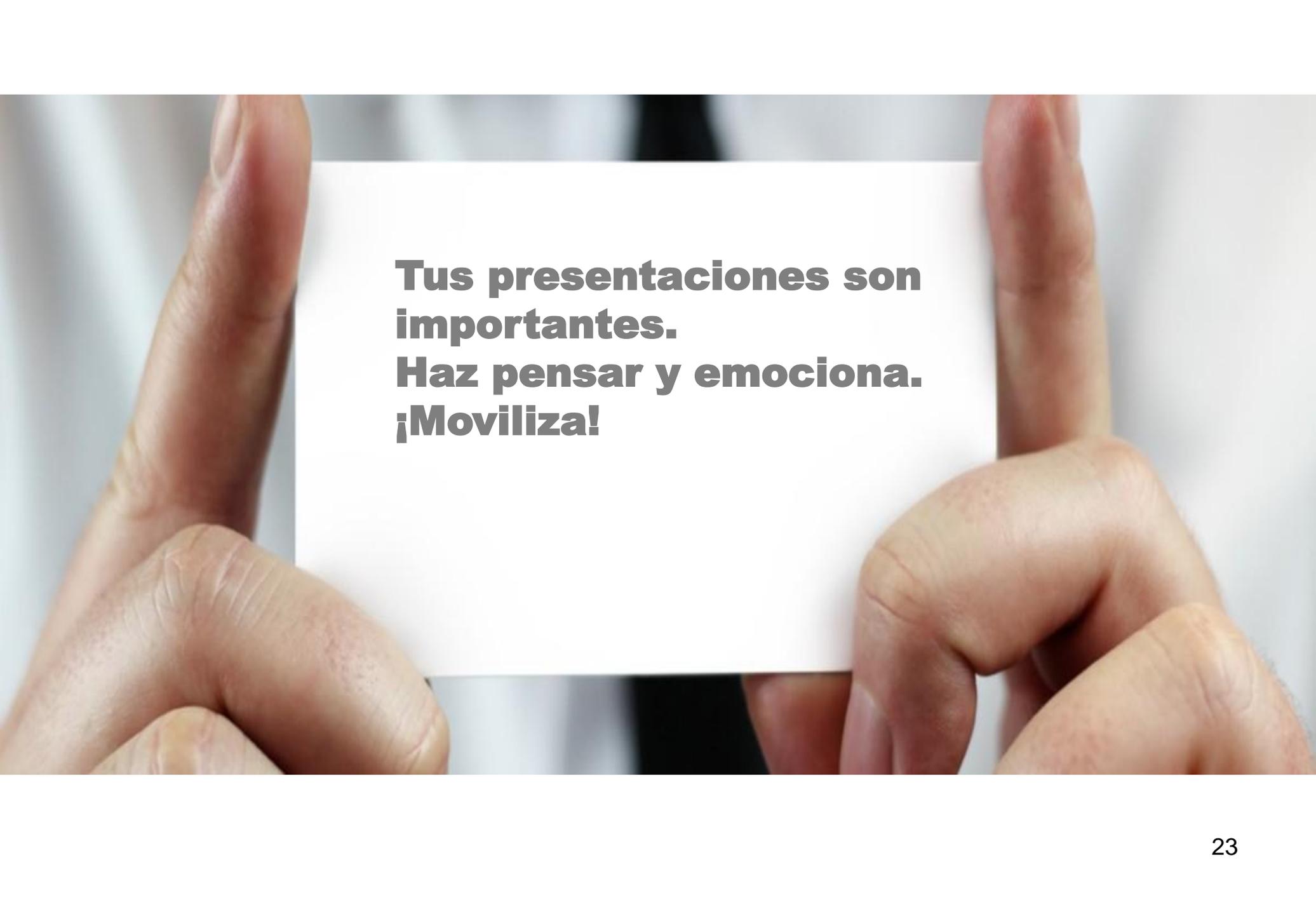
- Mensajes claros
- Apoyo gráfico
- Respeta el tiempo
- Entrena in situ
- Sigue el guión
- Habla claro y a buen ritmo
- Comunicación no verbal
- Respuestas a posibles preguntas



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, centered horizontally and vertically.

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

**Si eres uno más,
serás uno menos**

Ana Aínsa



BYA COMUNICACIÓN