



GUÍA DE APOYO DOCENTE MASTERCLASS

Tácticas para un gran pitch: Convence y vende tus ideas

Felipe Pavel Araya Garcia

Imagina que tienes una gran idea o emprendimiento que podría resolver un problema de tu comunidad y que justo te encuentras con una autoridad pública que podría considerar tu idea para implementarla.

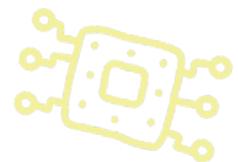
¿Qué harías? ¿le contarías tu idea? ¿qué dirías?

Los emprendedores saben que hay muchas oportunidades que se presentan SOLO UNA VEZ y que pueden tener un espacio de 60 segundos para que su idea sea entendida y logre cautivar el interés... estos 60 segundos se convierten en el momento de la verdad.

En el mundo del emprendimiento NO BASTA con tener grandes ideas, tu deber será desarrollar un discurso que inspire y logre que otros las COMPREN.

Siempre debes tener un gran pitch preparado para lograr presentar tus ideas en pocos segundos.

¡Un pitch es un mensaje de alto impacto que logra movilizar a otros y convencer con tus ideas!





GUÍA DE APOYO DOCENTE MASTERCLASS

Tácticas para un gran pitch: Convence y vende tus ideas ACTIVIDAD

Momento de Pitch

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD	Conocer cuales son los elementos mas importantes que debe llevar un buen Pitch. Incorporar estos elementos en un pitch propio para proponer una solución a un problema
DURACIÓN	90 min
CURSOS EN QUE SE PUEDE APLICAR	Se puede aplicar en cualquier curso desde básica, solo requiere la adecuación del lenguaje
SÍNTESIS	El trabajo será en equipos. Cada grupo de estudiantes debe plantear un problema y proponer una solución al mismo.
PASO A PASO	<ol style="list-style-type: none"> 1.- El docente explica las características de la metodología Elevator Pitch. 2.- Se dividen los estudiantes en grupos de máximo 5 personas 3.- Cada grupo de estudiantes seleccionará un problema que trabajar y planteara una solución al mismo. 4.- Se deberá aplicar la metodología Elevator Pitch para comunicar la solución propuesta al problema 5.- se evaluará la mejor solución entre los mismos estudiantes, tomando en cuenta que cumpla la metodología. 6.- Se recomienda utilizar auotevaluación, coevaluación y feedback docente a partir del uso de una pauta de observación directa.



GUÍA DE APOYO DOCENTE MASTERCLASS

Tácticas para un gran pitch: Convence y vende tus ideas INFOGRAFÍA

Características de un Buen Pitch

Los elementos básicos que debe tener un buen pitch son:

Problema: Desafío que se quiere resolver

Solución: Cómo se resuelve el problema

Cuál es la Innovación: Destacar lo innovador

Cómo logra hacerlo: Explicar funcionamiento

Diferencia con otras soluciones: Diferenciación

Equipo: Características del equipo

