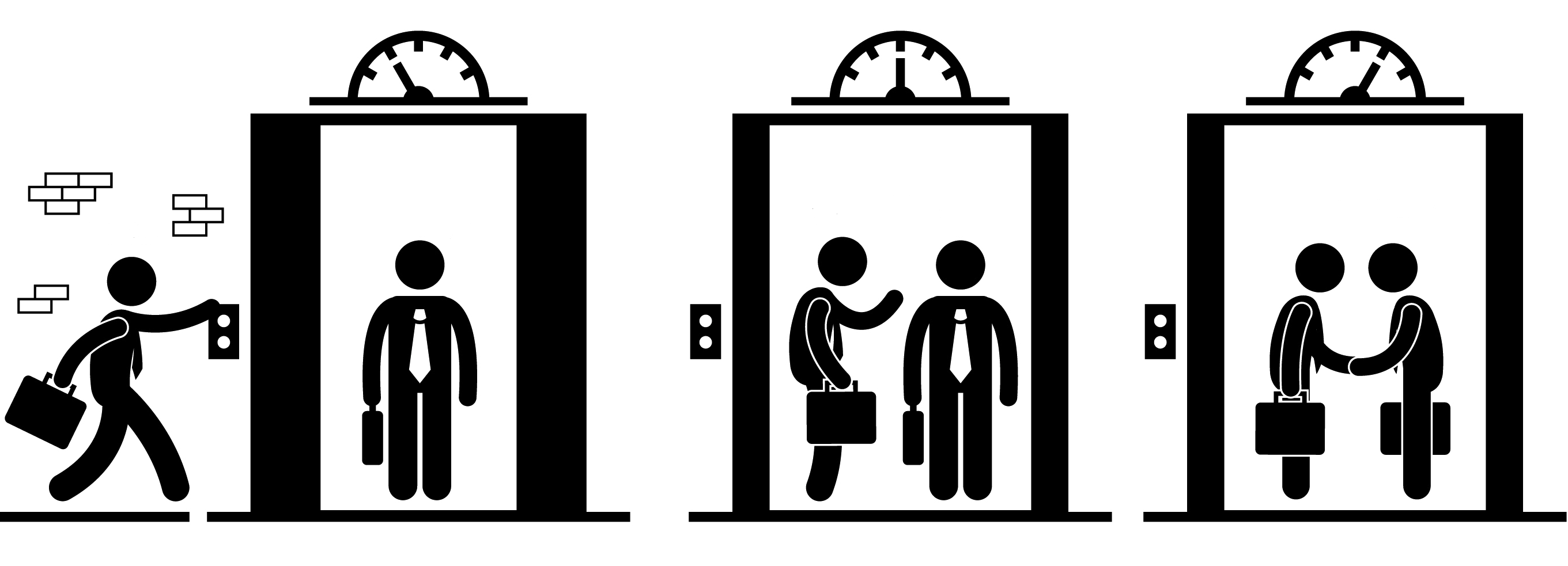
|  |  |
| --- | --- |
| ELEVATOR PITCH | https://www.iebschool.com/ |



Cómo usar una herramienta de ventas para conseguir empleo

**INDICADORES**

**Conceptual:** entiendo el concepto de Elevator Pitch para poder presentarme en dos minutos.

**Procedimental:** comunico de manera adecuada mi información de interés según la audiencia y logro marcar diferencia frente a los demás.

**Actitudinal:** reconozco el mercado laboral como una competencia, donde debo marcar diferencia para poder ser contratado por una empresa.

A VIVENCIA

**INDIVIDUAL**

1. Respondo las siguientes preguntas:
   1. ¿Qué entiendo por Elevator Pitch?
   2. ¿Qué competencias personales poseo que me diferencien de las demás personas?
   3. ¿Qué entiendo por Mercado Laboral?
   4. ¿Tengo la capacidad de “venderme”? ¿Por qué?

B FUNDAMENTACIÓN

**INDIVIDUAL**

1. Realizo la lectura del siguiente artículo:

**Cómo preparar un Elevator Pitch para tu próxima entrevista de trabajo**

**¿Qué es el Elevator Pitch de la entrevista de trabajo?:** El Elevator Pitch, como su propio nombre indica, tiene su origen en una conversación persuasiva sucedida en el transcurso en el que un ascensor va desde la planta baja de un edificio a su última planta, la más alta. En definitiva, la importancia de esta herramienta radica en la capacidad de poder resumir, en un máximo de dos minutos, los aspectos más positivos de un proyecto emprendedor o un servicio a inversores o clientes.

Con el tiempo, la técnica del Elevator Pitch se ha ido aplicando a otros ámbitos además de al empresarial, y la búsqueda de empleo es uno de ellos. En una entrevista de trabajo, aunque su duración puede ser más larga que la de un trayecto en ascensor, sí es cierto que hay que intentar ser claro y conciso a la hora de presentar nuestro perfil profesional en el currículum. No sabemos cuánto tiempo nos va a dejar el entrevistador para contar por qué nosotros somos la mejor opción para el puesto de trabajo que necesitan cubrir, por lo que tener preparada una breve presentación es básico para no dejarnos nada en el tintero.

En su origen, el Elevator Pitch suele acontecer en momentos no programados, por lo que es importante interiorizar nuestra presentación o la presentación de nuestra propuesta comercial para poder exponerla en cualquier momento.

En el caso de una entrevista de trabajo, ocurre lo mismo. Puede que tengamos tiempo de presentar nuestro Elevator Pitch, o puede que no. Pero, ante la duda, lo mejor es que lo prepares muy bien. Y, para ello, puedes seguir estos consejos:

1. **Crea un buen titular:** Empezar tu presentación con un buen titular es muy útil para captar la atención de tu interlocutor desde el principio.
2. **Responde básicamente a tres preguntas:** ¿Quién eres? ¿Qué trayectoria profesional tienes? ¿Qué te diferencia de los demás? Con respuestas más o menos largas, con esto será suficiente.
3. **Trata de ser breve:** En este sentido, no prepares un Elevator Pitch demasiado largo. Como mucho, contarlo todo debe llevarte unos dos minutos.
4. **Utiliza siempre un lenguaje positivo:** No incluyas en tu presentación aspectos negativos, siempre orienta tus palabras en positivo. Qué puedes aportar a la empresa, en qué eres bueno.
5. **Redacta por escrito tu discurso y ensáyalo:** Una buena idea es poner por escrito tu discurso y practicarlo varias veces hasta que te salga de memoria y, sobre todo, natural.
6. **Añade un toque de pasión:** Tienes que intentar que no suene automático, introduce algún elemento que deje en evidencia tu pasión por tu trabajo.
7. **Incluye logros profesionales:** Habla de datos concretos, de éxitos profesionales con cifras y números que los respalden.
8. **Personaliza cada Elevator Pitch:** Si consigues personalizar tu discurso para cada empresa a la que te dirijas, tus probabilidades de éxito aumentarán.

Ejemplos de Elevator Pitch en la entrevista de trabajo:

* “Hola, mi nombre es Carla Rodríguez y soy experta en marketing digital con más de 10 años de experiencia en empresas de diversos sectores. Estoy especializada en desarrollar estrategias y técnicas para captar clientes, sobre todo para negocios jóvenes y pymes. Me esfuerzo en que en los 3 primeros meses la empresa para la que trabajo consiga aumentar un 30% su facturación, gracias a la implementación de estrategias ideadas por mí”.
* "Buenos días, soy Carmen Martínez, acabo de finalizar el grado en Administración de Empresas, y estoy muy interesada en trabajar en el departamento de logística de una e-commerce multinacional. Actualmente estoy terminando mis prácticas en Amazon, dónde he colaborado en distintos proyectos internacionales de planificación y optimización en la distribución de pedidos, y creo que su empresa puede ofrecerme una gran oportunidad para desarrollar mi carrera profesional. Le agradecería si me puede dar el nombre de la persona a la que debo dirigirme para hacerle llegar mi currículum, o si me lo permite le puedo dejar mi tarjeta personal".

C EJERCITACIÓN

**INDIVIDUAL**

1. Enumero cinco situaciones en las que puedo hacer uso del Elevator Pitch y explico de qué manera me podría beneficiar en cada una.

D APLICACIÓN

**EN GRUPOS**

1. Redacto mi propio Elevator Pitch, enfocándolo en presentarme para una entrevista de trabajo. Debo procurar que no dure más de dos minutos a la hora de presentarlo.
2. Realizo un video de mi Elevator Pitch, cuidando de mi presentación personal, con buena iluminación y un fondo apropiado. Para grabar el video le pido el favor a un compañero, familiar o amigo que me grabe con un celular en formato horizontal. No debe ser en formato selfie.

E COMPLEMENTACIÓN

**INDIVIDUAL**

1. Envío el video de mi Elevator Pitch al correo edurural.restrepo.marcelo@gmail.com. En el correo debo poner mi información personal (nombre completo, documento, tecnología, municipio y celular).

**Referencias:**

[https://www.modelocurriculum.net/2020](%20https://www.modelocurriculum.net/2020)

https://www.primerempleo.com/2020