



MÓDULO VI

PRESENTACIONES COMERCIALES Y SEGUIMIENTO

Por Adriana Aguilar



Agenda 28.07.2022

- Bienvenida
- Revisión de videos de *Pitch*
- Elementos del *Pitch*
- Preparación para presentar un *Pitch*
- ¿Cómo conectar al presentar un *Pitch*?
- Actividad de práctica
- Actividad de *Pitch* ante jueces





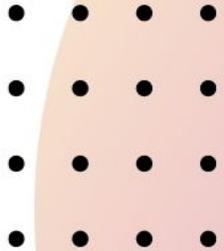
ELABORANDO UN PITCH EXITOSO



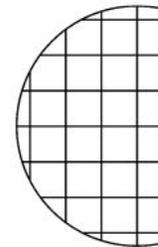
ELEMENTOS DEL PITCH



1. Tener un inicio que conecte con la audiencia
2. Presentarse (decir nombre propio y nombre del negocio)
3. ¿Qué necesidad resuelve nuestro negocio?
4. ¿Por qué eres la persona ideal para liderar tu empresa?
5. ¿Quién es nuestro público meta?
6. ¿Qué recursos tenemos actualmente?
7. ¿Qué hemos logrado a la fecha?
8. ¿Cuál es nuestra estrategia de crecimiento y qué necesitamos para alcanzarla?
9. ¿Hacia dónde queremos llevar nuestro negocio?
10. Cerrar con un final que impacte



PREPARANDO UN PITCH



Escribir el Pitch que se va a presentar, sin dejar fuera esta información:

- Problema (¿Porque inició el negocio?)
- Solución basada en la Propuesta de valor (Innovación)
- Grupo objetivo
- Formas de generar ingresos
- Recursos con los que cuenta



Paso 1

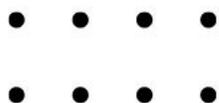
Paso 2

Toma en cuenta los elementos de un buen Pitch

Paso 3

Debes presentar en 3 minutos a toda la clase:

- Respira profundo
- Habla despacio
- Confía en ti misma



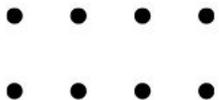
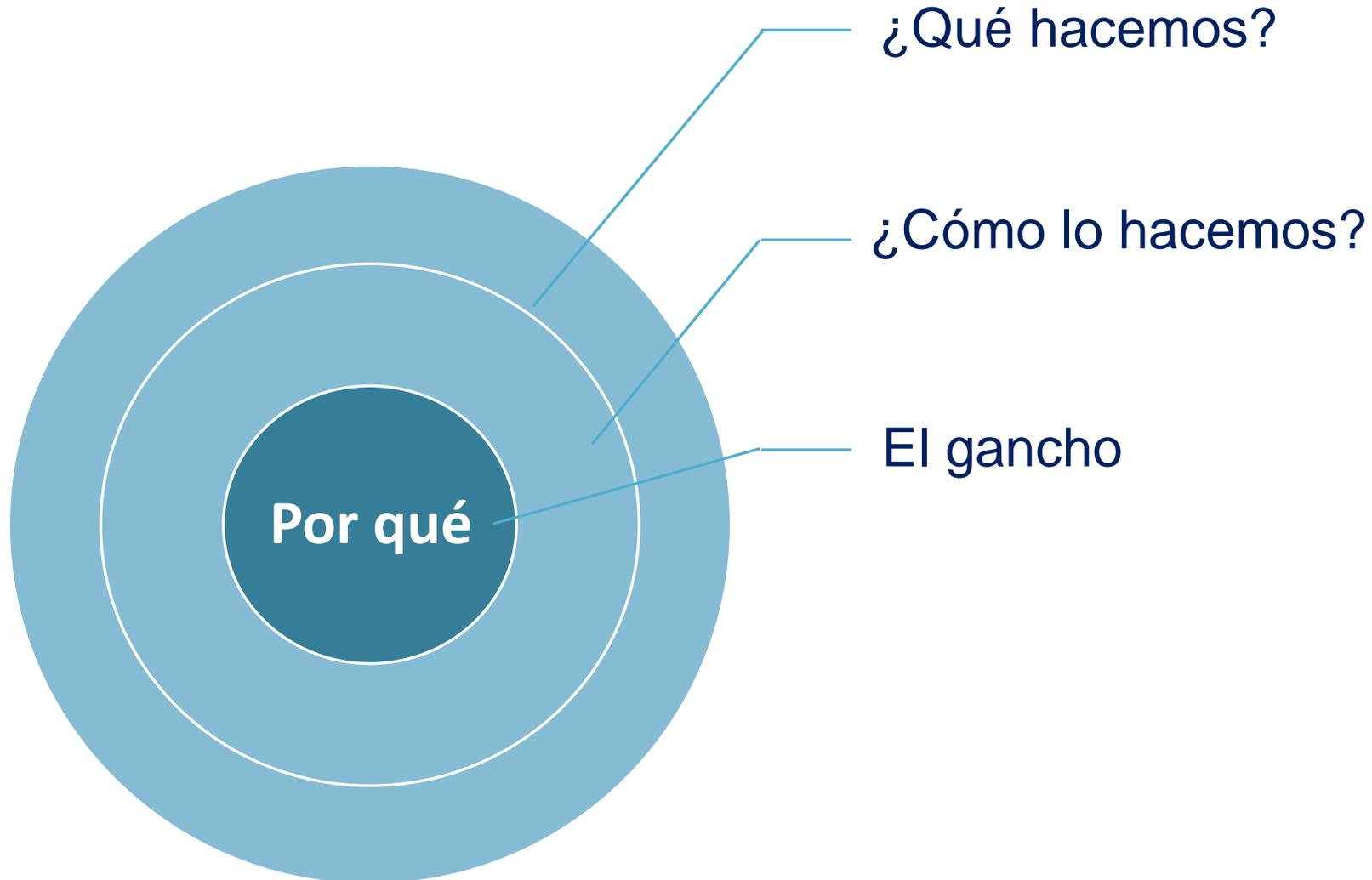
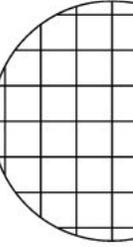
¿CÓMO CONECTAR AL PRESENTAR UN PITCH?



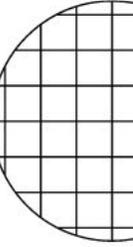
“La gente no compra lo que haces. La gente compra lo que crees”.

Simon Sinek

¿CÓMO CONECTAR AL PRESENTAR UN PITCH?



CONTANDO UNA HISTORIA



i-STAR-i

1. Invitación
2. Situación
3. Acciones
4. Resultados
5. Inspiración

Interactivo

1. Pregunta
2. Reflexión
3. Agradecimiento
4. Invitación



Carga cognitiva

1. Expresión facial
2. Lenguaje corporal

Carga emocional

1. Voz
2. Estilo verbal
3. Contenido del mensaje

