

Elevator Pitch: presenta't i impacta

Àrea d'Economia, Empresa i Ocupació

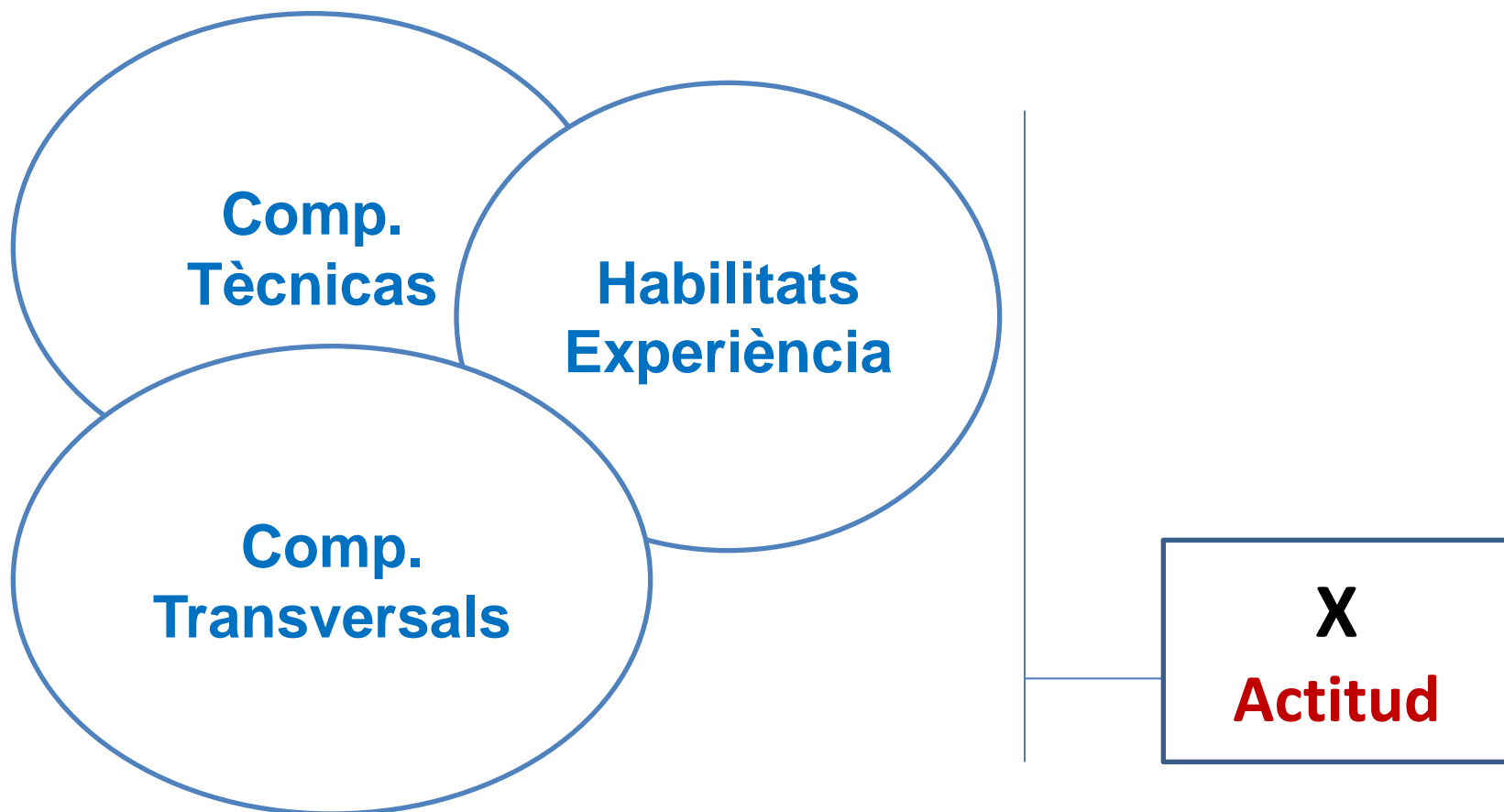


Què cerquen les empreses?





Competències





Com puc destacar?





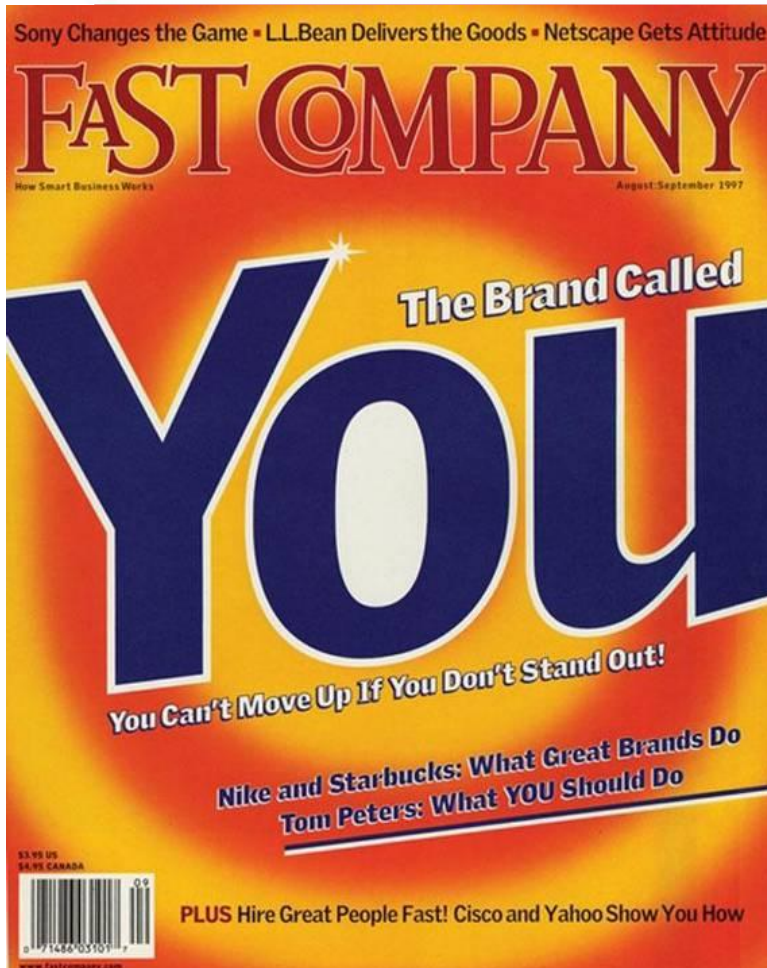
4 preguntes d'or

- Què vull?
- Com ho puc comunicar?
- Com fer el meu missatge més potent?
- Quines eines utilitzo?



Consells

- Identifica el teu objectiu Professional (Fase d' Autoconeixement)
- Pensa el que vols que recordin de tu.
- El teu missatge ha de ser coherent amb el teu objectiu professional. Clar i concret.



TOM PETTERS

Escriptor especialitzat en el món del negocis.

“Les grans companyies entenen la seva pròpia marca. Avui, en l’Era de les Persones tu has de ser la teva pròpia marca” (1997).



Elevator Pitch

- És una tècnica que s'utilitza per explicar el nostre CV en menys d'un minut.
- És molt útil en esdeveniments de Networking o quan ens presentem en un entorn professional.

https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl



Claus per tenir un bon Elevator Pitch

- ✓ Estructura
- ✓ Creativitat
- ✓ Misteri
- ✓ Valor afegit
- ✓ Seducció
- ✓ Emoció
- ✓ Tancament obert
- ✓ Pràctica



On pots utilitzar el teu Elevator Pitch?

On-line

LinkedIn

Altres xarxes

Off-line

Conferències

Jornades Sectorials

Curss i seminaris

Events de Networking



Comunica't

Practiquem?



Comunica't

QUI ets?

Presentat amb el teu **NOM** i la teva **ESPECIALITAT**

QUÈ tens?

COMPETÈNCIES TÈCNIQUES
I'EXPERIÈNCIA i COMPETÈNCIES TRANSVERSALS

PER QUÈ t'han de contractar?

Què guanya l'empresa amb tu? Quina és el teu **VALOR AFEGIT**?
Què pots aportar?



Ajuntament
de Barcelona