



IMPACTA

con tu voz

Y CONECTA CON TU AUDIENCIA

¡Anímate a tomar papel y lápiz para construir ahora mismo tu elevator pitch!

¡Bienvenido/a a tu herramienta esencial para **crear un Elevator Pitch que impacte y conecte en cualquier situación!** Sigue estos pasos para obtener los mejores resultados:

Datos Personales:

Completa tu nombre, título y cualquier otro detalle personal necesario.

Por ejemplo: Soy Miguel Zambrano, asesor comunicacional de destacadas empresas venezolanas y transnacionales, especialista en comunicación asertiva y oratoria de alto impacto. Además, escritor de 2 libros y conferencista.

Escribe de manera concisa, ¿qué problema resuelves o qué valor ofreces?

Por ejemplo: He tenido el privilegio de presenciar cómo la habilidad de hablar y comunicarse eficazmente puede cambiar vidas y negocios de la noche a la mañana. Mejorando ambientes laborales en beneficio de la productividad y prevención de conflictos. Así como también, creando personas más seguras y con desenvolvimiento para expresarse en público

Enumera tus principales fortalezas y logros relevantes para respaldar tu credibilidad.

Por ejemplo: Más de una década de experiencia en la industria, trabajé con Chevron por toda latinoamérica, certificado por el gran John Maxwell, un mentor global en liderazgo y comunicación, y rodeado de profesionales de gran trayectoria como Vilma Núñez e Ismael Cala. Hoy, además, conductor del programa Palabra Cierta por el canal Televen.

Recoge datos de valor como estadísticas o investigaciones que sustenten a favor tu discurso.

Por ejemplo: ¿Sabías que 7 de cada 10 personas sufren de miedo escénico? Por eso he desarrollado un método llamado oratoria orgánica porque estoy convencido que las palabras del corazón no fallan y nos permiten fluir en cualquier escenario...

¡Recuerda!

Incluye al final un llamado a la acción. La idea es que te recuerden (entrega tu tarjeta de presentación a esa persona, pídele a ese gerente una cita para conversar mejor, menciona tus redes sociales para que conozcan más de tu labor...)

Ahora, construye a partir de todos esos datos, tus párrafos para triunfar. El orden puede variar: primero, los datos estadísticos o premisa para despertar interés y luego el resto; o comenzar con tu presentación para mostrar autoridad y sigues con el resto de la información.

¡Practica, practica y practica!

Consejos adicionales:

- Mantén tu Elevator Pitch breve, generalmente de **30 a 60 segundos**.
- **Sé auténtico** y muestra entusiasmo por lo que haces.
- **Ajusta tu Elevator Pitch según la situación y la audiencia.**
¿A quién va dirigido tu Elevator Pitch? ¿Clientes potenciales, socios, gerentes?

¡Prepárate para impresionar con un Elevator Pitch que te conecte con las oportunidades!



IMPACTA
con tu voz
Y CONECTA CON TU AUDIENCIA