

# 11?!

## ELEVATOR PITCH. COM VENDRE EL MEU PROJECTE EMPRESARIAL



**DATES:** 15 I 16 DE SETEMBRE DE 2010

**DURADA:** 12 HORES

**HORARI:** DE 8.30 A 14.30 H

**PREU:** 150 EUROS

**IMPARTIT PER:** EMILI PONS, DE L'EMPRESA MEDIASPORTS MARKETING (GRUPO MEDIAPRO)

**LLOC DE CELEBRACIÓ:** ABBI ESPAIS, C/ RUIZ DE ALDA, 9 BAIXOS, PALMA

### objectius

Presentar l'empresa en un temps determinat. Crear un missatge comercial que representi l'empresa. Dominar l'exposició sobre l'empresa i que aquesta presentació generi interès en l'interlocutor. Materialitzar aquesta presentació en el seminari taller.

### programa

1) Introducció: objectius i beneficis.

2) Fases de l'*elevator pitch*:

2.1) Com puc despertar interès?

2.2) Llenguatge no verbal: emfatitzar els trets personals i la intel·ligència emocional.

2.2.1) L'actitud.

2.2.2) L'aparença i l'aspecte físic.

2.3) Llenguatge verbal: com definir un missatge clar i concís per comunicar.

2.3.1) Estructura de l'exposició:

· Fases i continguts per trobar els punts rellevants i diferencials de l'empresa.

· Com elaborar un argumentari coherent.

· Anàlisi d'exemples.

2.3.2) Estil de l'exposició:

· Quin llenguatge funciona i quin no.

· Anàlisi d'exemples.

2.4) Estratègies per consolidar la relació.

3) Preparació i elaboració d'un cas pràctic:

3.1) Desenvolupament de l'*elevator pitch* de l'empresa.

3.2) Exposició i avaluació de l'*elevator pitch*.