

## Elevator pitch

*Definición operativa.* Discurso persuasivo en el que en menos de 60 s presentas las ventajas de tu perfil profesional o del proyecto o producto que estás desarrollando. El guion del *elevator pitch* tiene una extensión aproximada de 200-230 palabras.

### ¿Cómo se prepara?

#### Pitch personal

Discurso de 30 a 60 s que expresa los rasgos más importantes de tu persona (logros y metas) y tiene como finalidad aumentar tu red de contactos profesionales (networking). Estructura:

1. Di tu nombre, tu carrera y la institución educativa donde estudias y menciona tu vocación o especialidad.
2. Selecciona los logros o experiencias pertinentes al contexto comunicativo.
3. Menciona tus aspiraciones y expectativas de la conversación.
4. Sugiere una interacción posterior y, de ser posible, entrega una tarjeta de negocios.

#### Pitch de proyecto y producto

Discurso de 30 a 60 s que, en una situación extraordinarias, puede aumentar hasta a 180 s (3 min). Este pitch revela los rasgos más importantes de un producto o proyecto: en qué consiste, qué situación problema resuelve y qué has logrado con él (si está disponible esa información).

1. Utiliza una llamada de atención relacionada con el tema.
2. Di tu nombre y a qué te dedicas.
3. Describe brevemente la información de tu proyecto.
4. Menciona tus aspiraciones y expectativas de la conversación.
5. Sugiere una interacción posterior y, de ser posible, entrega una tarjeta de negocios.

### ¿Cómo se prepara?

1. Para construir tu *elevator pitch* tienes que tener clara tu intención, conocer tu interlocutor y estar dispuesto a reescribirlo constantemente para mantenerlo actualizado.
2. Generar un *elevator pitch* requiere tanto autoconocimiento como conocimiento del producto o proyecto que vas a presentar.
3. La capacidad de síntesis es indispensable en la construcción de tu *elevator pitch* (200-230 palabras).
4. Una vez que hayas construido el guion de tu *elevator pitch* es necesario que domines tanto el contenido como la dicción con la que te expreses, la intensidad emocional que debes imprimir (denota seguridad, calma y conocimiento) y la comunicación no verbal asociada a este tipo de discursos (mantén una postura erguida, haz contacto visual, evita movimientos cortos y repetitivos, y asegúrate de estrechar la mano con firmeza).

### *Recursos de información*

IurisdocTV. (2013, 14 de octubre). Elevator pitch. Tienes 20 segundos - eduCaixa. [Archivo de video].

Youtube. [https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG\\_YjgVI](https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgVI)



Este material fue desarrollado por el Centro de Escritura del Tecnológico de Monterrey; está compartido con una licencia Creative Commons 4.0 Internacional. El usuario o la usuaria de estos materiales puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos y hacer obras derivadas, siempre y cuando reconozca los créditos de la obra, no comercie con ellos y, si los altera o transforma, los distribuya con una licencia idéntica a esta. Informes: [cescrituratec@servicios.itesm.mx](mailto:cescrituratec@servicios.itesm.mx)