



LESSON CONTENT TEMPLATE



Erasmus+

Proyecto financiado por: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

1. Documento de aprendizaje

Tema 4. Lección 1: Mensaje VS audiencia

Preséntate como un experto

Una de las partes más importantes de un pitch eres tú como ptcher. Lo que quieres transmitir es tan importante como quién lo transmite y cómo lo transmite.

Si tienes una idea, un proyecto o un negocio tienes que ser capaz de transmitir a los interlocutores lo que quieres mostrarles, ponerlos de tu lado e involucrarlos en el pitch que estás haciendo.

Y para eso, en primer lugar, es importante que confíen en ti, en quién eres, en lo que sabes sobre las oportunidades comerciales y por qué tu solución comercial es importante para el mercado.

Una vez que se complete y apruebe esta lección, los alumnos podrán:

1. Posicionarse como expertos en el campo de su proyecto.
2. Vender ese conocimiento

1. Tú eres el experto

El mayor experto en tu negocio eres tú

Para presentarte como experto, debes decidir qué marca quieres dar como profesional. Si eres y quieres seguir siendo emprendedor, lo que debes transmitir es tu capacidad para afrontar diferentes retos (negociar con proveedores, fijar el presupuesto, proponer el plan de marketing, liderar equipos, montar la empresa y sus oficinas).

Como experto, tu propuesta debe explicar quién eres, qué haces y por qué esto te diferencia:

- Quien soy
- Lo que hago
- Por qué esto es importante

Estos tres puntos no deberían ser difíciles de responder, pero la complejidad del marco profesional actual hace necesario destacar los más importantes.

2. Aquí tienes algunos consejos para presentarte como experto:

- Destaca lo relevante, no lo reciente.
- Centrarse en habilidades y / o conocimientos distintivos de un sector clave
- Conectar las ideas para lograr consistencia y coherencia. Quizás lo que haces te resulte muy obvio, pero fuera de tu entorno puede que no sea tan comprensible. Ajústalo hasta que sea asequible para quienes no tengan conocimientos en este campo.
- Comunicación con el interlocutor. Saber hacer algo no es suficiente, hay que poder transformar, ser parte de una meta mayor, de una misión profesional que te defina. Hay muchos profesionales en el mercado, ¿por qué eres diferente? ¿Por qué debería importarle al oyente?

Conclusión

En las siguientes lecciones, aprenderás cómo llegar a la audiencia y cómo adaptar tu mensaje en consecuencia y puedes usar estos consejos para aplicar el tema de mostrarte como un experto.