



LESSON CONTENT TEMPLATE

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

1. Documento de aprendizaje

Tema 4. Lección 4: Mensaje VS audiencia

Prepara tus respuestas

Introducción

No pienses en la sección de preguntas y respuestas como algo separado del pitch. Anticipando las clases de preguntas que probablemente hagan los jueces, puedes eliminar estratégicamente el contenido del pitch. Esto le permitirá maximizar el tiempo total asignado.

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

1. Anticiparse a las preguntas
2. Preparar las respuestas

En esta lección, aprenderemos cómo la sección de preguntas y respuestas es una parte integral del discurso que no debe subestimarse ya que brinda una oportunidad única de presentar el proyecto proporcionando valiosas respuestas.

1. La sesión de preguntas y respuestas

Durante una presentación mediana o larga, se espera que cubra la información financiera. Estar seguro para incluir una diapositiva de descripción financiera general con una muestra de hechos importantes (unidades de equilibrio y pesos, costos primarios, precios, etc.) pero no entre en grandes detalle. Anticipa que los jueces harán una pregunta de seguimiento sobre finanzas durante la sesión de preguntas y respuestas (ya sean proyecciones, fecha de rentabilidad, etc.) y preparar una respuesta detallada. Para aumentar esto, puedes crear diapositivas

que contengan gráficos financieros más complejos en el apéndice de la presentación de diapositivas.

El apéndice será un grupo de diapositivas ubicadas después de su diapositiva final en la presentación. Esta información no se mostrará durante el tiempo de pitch asignado, pero se puede mostrar o referenciar durante la sesión de preguntas y respuestas.

Nuevamente, teniendo en cuenta quién está escuchando tu pitch, el interlocutor no hará las mismas preguntas si es un inversor o un socio comercial, un cliente o un jurado.

2. Consejos para la sesión de preguntas y respuestas



Source: https://www.pinclipart.com/pindetail/iTomoRb_q-a-logo-clipart-vector-royalty-freedownload/

Aquí tienes algunos consejos para ser fuerte en la sesión de preguntas y respuestas:

- Antes de las preguntas que puedan hacerte, ponte en el lugar de tu interlocutor, qué necesitaría saber, lo que no ha dicho, prepara anticipadamente respuestas para cada una de estas preguntas. Generalmente, la audiencia preguntará similares preguntas, aprende de lo que pregunte, cómo responden y si la información los satisface. Adapta constantemente las respuestas de acuerdo con los comentarios de sus interlocutores.
- No pierdas más tiempo del necesario respondiendo. Así como el pitch fue corto, debes dar la respuesta concreta y al grano. Generalmente, te harán al menos un par de preguntas, no pierdas el tiempo en preguntas fáciles, para tener tiempo de explicar en otros casos
- Muestrate confiado en cada respuesta que des, sin ser autoritario y con un lenguaje claro y sin jerga
- Si no sabes la respuesta a una pregunta, no la inventes. Admite que no sabes, pero reconoce que es una buena pregunta y que te tomarás el tiempo para contestar después del pitch y que te pondrás en contacto con el interlocutor para proporcionar un respuesta. Obviamente toma nota de la pregunta, reflexiona sobre la respuesta y agréguela al anexo de preguntas y respuestas.
- Por último, no olvides agradecer el tiempo que te han dedicado, por lo que te han podido señalar para mejorar o lo que has aprendido de ellos.

Conclusión

Una buena sesión de preguntas y respuestas, en la que puedas responder adecuadamente, puede determinar la elección de la audiencia para seguir en tu proyecto. Por lo tanto, esta parte del terreno de juego no debe, bajo ninguna circunstancia, ser descuidado.

Bibliografia

Pitching Basics