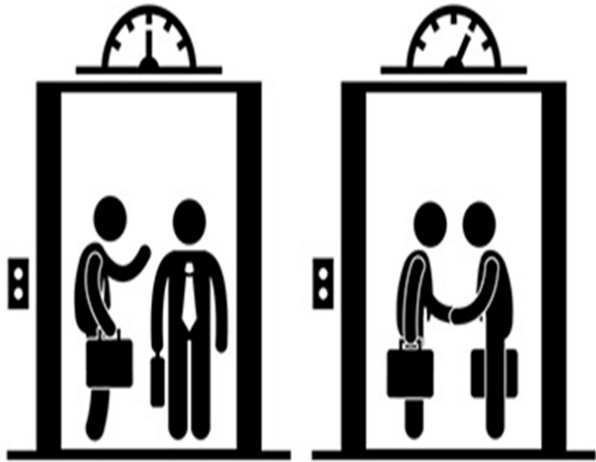


RF92- Prepara i practica l'Elevator Pitch del teu CV



Què és un Elevator Pitch?



Aprèn a vendre't en pocs segons!

És un missatge breu, d'aproximadament 1 minut de durada, per a explicar el teu perfil professional o “vendre” el teu projecte de manera atractiva i diferenciadora.

Màrqueting personal

Quan podem aplicar l' Elevator Pitch?



PROCESSOS DE SELECCIÓ

Videocurrículum o gravació pre entrevista

Seguiment autocandidatures
i
Entrevistes

Dinàmiques Grupals

NETWORKING

Xarxa de Contactes

Esdeveniments

Com podem influir amb l'Elevator Pitch?

INFLUENCIA SOCIAL



Atracció



Coherència



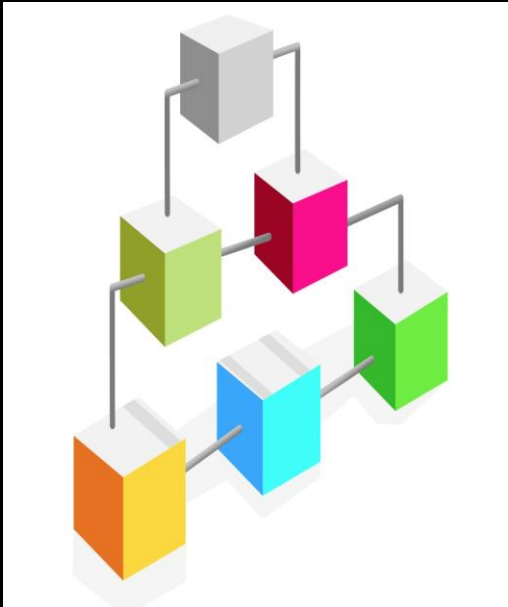
Exlusivitat



Confiança

Estructura de l'Elevator Pitch

Com organitzem el nostre discurs d'autopresentació?



1. INTRODUCCIÓ (15%)

- Presentació breu (nom).
- Titular professional que defineixi clarament qui ets i què busques.

2. NUCLI (70%)

- Idea 1: Formació o experiència principal rellevant pel rol.
- Idea 2: Coneixements tècnics, eines o metodologies que domines.
- Idea 3: Punts forts, èxits o projectes que t'aporten valor diferencial.

3. CONCLUSIÓ (15%)

- Deducció: Com tot això et posiciona per al lloc o repte.
- Tancament clar: missatge final amb crida a l'acció o disponibilitat (ex: "estic buscant una oportunitat com...", "m'encantaria formar part de..." ...).

Redacció del guió de presentació i practiquem!



Prepara el contingut redactant el guió.



Assaja el teu guió i rep feedback.

Practica!



barcelonactiva.cat