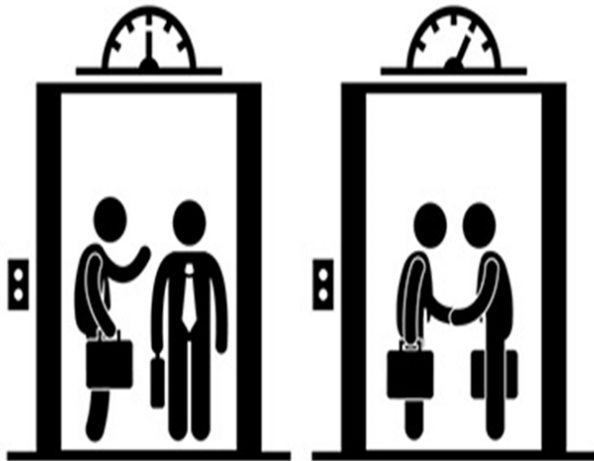


RF92- Prepara y practica el Elevator Pitch de tu CV



¿Qué es un Elevator Pitch?



¡Aprende a venderte en pocos segundos!

Es un mensaje breve, de aproximadamente 1 minuto de duración, para explicar tu perfil profesional o "vender" tu proyecto de manera atractiva y diferenciadora.

Marketing personal

¿Cuándo podemos aplicar I Elevator Pitch?



PROCESOS DE SELECCIÓN

Videocurrículum o grabación pre entrevista

Seguimiento autocandidaturas y Entrevistas

Dinámicas Grupales

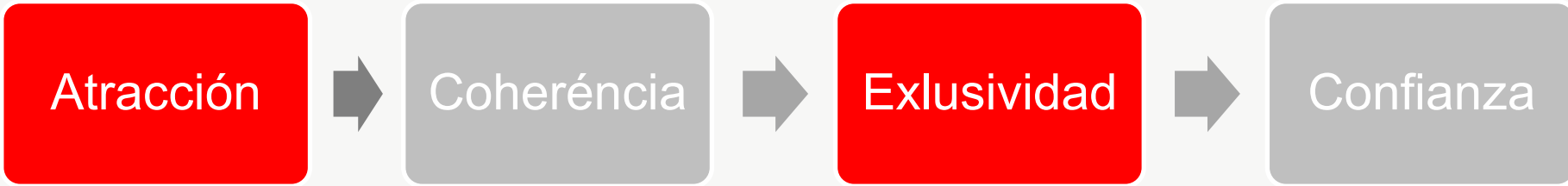
NETWORKING

Red de Contactos

Eventos

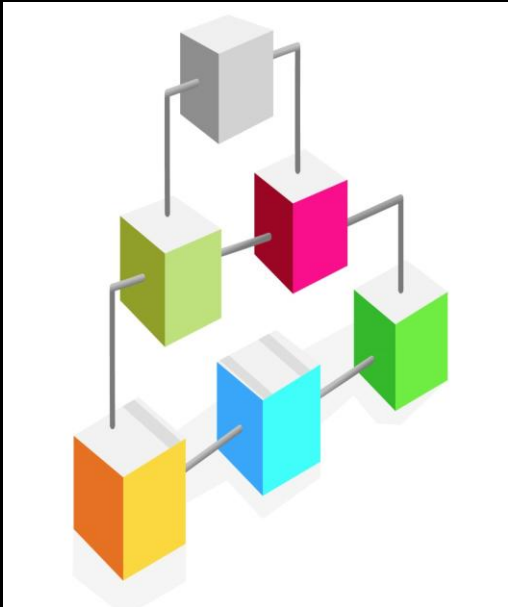
¿Cómo podemos influir con el Elevator Pitch?

INFLUENCIA SOCIAL



Estructura del Elevator Pitch

¿Cómo organizamos nuestro discurso de autopresentación?



1. INTRODUCCIÓN (15%)

- Presentación breve (nombre).
- Titular profesional que defina claramente quién eres y qué buscas.

2. NÚCLEO (70%)

- Idea 1: Formación o experiencia principal relevante para el rol.
- Idea 2: Conocimientos técnicos, herramientas o metodologías que dominas.
- Idea 3: Puntos fuertes, éxitos o proyectos que te aportan valor diferencial.

3. CONCLUSIÓN (15%)

- Deducción: Como todo esto te posiciona para el lugar o reto.
- Cierre claro: mensaje final con llamada a la acción o disponibilidad (ej: "estoy buscando una oportunidad como...", "me encantaría formar parte de..."...).

Redacción del guión de presentación y



Prepara el contenido redactando el guión.



Ensaya tu guión y recibe feedback.



¡Practica!

barcelonactiva.cat