

Programa

- 08:45 - 09:00** Acreditación y Palabras de Bienvenida
Sr. Gonzalo Becerra, Director Dirección Regional ProChile Arica
- 09:00 - 09:45** Pitch como habilidad esencial en los negocios
- Importancia del tiempo y las emociones en los negocios.
 - El cliente como centro de mi estrategia.
 - La Propuesta de valor y su lugar adecuado
- 09:45 - 10:45** Elementos y Estructura del Pitch
- Metodología de Pitch y sus estándares.
 - Construcción del relato (escenas del Pitch).
 - Revisión del relato (ejercicios grupales)
- 10:45 - 11:00** Coffee Break
- 11:00 - 12:00** Práctica escénica del Pitch
- Comunicación escénica en el mundo de los negocios.
 - Ejercicios de puesta en escena y retroalimentación.
- 12:00 - 13:00** Modelo articulador del Pitch
- Pitch como acelerador de negocios y base del Mejoramiento Continuo
 - Pitch como base de mi crecimiento local y de exportación.
- 13:00** Cierre