

## “TALLER DE PITCHING”

HOTEL TERRADO PRAT  
ANIBAL PINTO 695  
IQUIQUE

### PROGRAMA

<b>08:30 - 09:00</b>	<b>ACREDITACIÓN</b>
<b>09:00 - 09:15</b>	<b>PALABRAS DE BIENVENIDA</b>  Autoridades por confirmar
<b>09:15 - 09:30</b>	<b>EJERCICIO DE PRESENTACIÓN</b>
<b>09:30 - 10:00</b>	<b>¿QUÉ ES UN PITCH?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Importancia del tiempo</li><li>• Estructura General del PiTCH</li><li>• Tipos de PiTCH</li></ul>
<b>10:10 - 10:30</b>	<b>ELEMENTOS DEL PITCH</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identificación del interlocutor (cliente), sus características y necesidades.</li><li>• Estándares de un PiTCH</li><li>• Construcción del relato de la Propuesta de valor (Salto de Valor)</li><li>• Oportunidades de mercado y/o necesidades</li><li>• Ejercicio de construcción del relato de la propuesta de valor</li></ul>
<b>10:30 - 10:45</b>	<b>COFFEE BREAK</b>
<b>10:45 - 11:10</b>	<b>ESTUDIO DE CASOS</b>
<b>11:10 - 11:20</b>	<b>EJERCICIOS GRUPALES</b>
<b>11:20 - 11:40</b>	<b>LA IMPORTANCIA DEL LENGUAJE CORPORAL EN UN PITCH</b>
<b>11:40 - 12:00</b>	<b>EJERCICIOS DE PRESENTACIÓN</b>
<b>12:00</b>	<b>FIN DE LA ACTIVIDAD</b>