

# TALLER DE PITCHING

23 de mayo

Best Western Marina del Rey – Salón Silvio Arata

Ecuador N° 299, Viña del Mar



## DIRIGIDO A:

Empresas que han sido capaces de consolidar una venta local, con potencial exportador, o con ventas en el extranjero, que necesite potenciar su crecimiento y su promesa de valor.

## OBJETIVO:

El objetivo de este taller es comprender la importancia que tiene, al buscar acelerar los negocios, el relato de la propuesta de valor o mejor conocido como Pitching.

A través de la metodología se comprenderá como la práctica del Pitching, **una habilidad esencial hoy en el mundo de los negocios**, permite concentrar toda la esencia de valor, con foco en los clientes, y sobre ese construir un modelo de negocio, que tenga mayor velocidad, potenciando la comunicación, marketing y ciclo comercial.

## CONTENIDOS:

### 1. Pitch como habilidad esencial en los negocios (09:30 a 10:15)

- ▶ Importancia del tiempo y las emociones en los negocios
- ▶ El cliente como centro de mi estrategia
- ▶ La Propuesta de valor y su lugar adecuado

### 2. Elementos y Estructura del Pitch (10:15 a 11:15)

- ▶ Metodología de Pitch y sus estándares
- ▶ Construcción del relato (escenas del Pitch)
- ▶ Revisión del relato (ejercicios grupales)

### 3. Práctica escénica del Pitch (11:30 a 12:30)

- ▶ Comunicación escénica en el mundo de los negocios
- ▶ Ejercicios de puesta en escena y retroalimentación

### 4. Modelo articulador del Pitch (12:30 a 13:30)

- ▶ Pitch como acelerador de negocios y base del Mejoramiento Continuo
- ▶ Pitch como base de mi crecimiento local y de exportación

## APRENDIZAJES ESPERADOS:

Construir un relato interesante con foco en el cliente, que permita crear interés en cerrar negocios con nuevos clientes, distribuidores y/o socios, en un plan de expansión local o internacional, entendiendo que ser acotado en tiempo y correcto marca la diferencia.

## METODOLOGÍA:

- ▶ Clases teórico-prácticas con apoyo Audiovisual en formato modular.
- ▶ Ejercicios dinámicos de presentar, entregar y recibir retroalimentación
- ▶ Presentaciones individuales o grupales de los empresarios