

# ELEVATOR PITCH

## APLICADO A LA BÚSQUEDA DE EMPLEO



**¿Serías capaz de “venderte” en lo que dura un trayecto en ascensor?**

**Aplicamos la técnica de “elevator pitch” a la búsqueda de empleo.**

El objetivo es prepararte para contar “quién eres y cuál es tu capacidad a nivel profesional” para acceder a un puesto de trabajo en menos de un minuto, lo que dura un trayecto en ascensor.

Si crees que es muy complicado explicar “tu valor añadido” en menos de un minuto te enseñamos como hacerlo para conseguir captar la atención de tu interlocutor (posible seleccionador).

Participantes: Sólo jóvenes activos en Garantía Juvenil

Grupos de 8 participantes

Duración: 1 hora

# ¿Qué es un elevator pitch?

“Elevator pitch” o “elevator speech” es un anglicismo que se utiliza en el discurso de presentación con ideas claras, concisas y sintéticas.

Como sabemos, en ocasiones, la entrevista de trabajo (o la entrega del curriculum) es un tiempo reducido en el que hemos de ser capaces de “vendernos” de la mejor forma posible.

Su nombre “elevator pitch” se debe a que asemeja al viaje en un ascensor que no dura más de 60 segundos. Entonces, imagina que entras en un ascensor, y allí, cuando menos lo esperas, te topas con ese posible seleccionador:

***El ascensor cierra sus puertas ...  
es tu oportunidad ...  
comienza la cuenta atrás...  
60 segundos...  
¿qué le dirías?***

El proyecto se compone de dos partes:

- Una orientación previa en un taller con una duración máxima de 1 hora.
- Realizar el “elevator pitch” de forma práctica con todos los participantes.