TALLER 3:

Simulación de ventas con el método del "Elevator Pitch"

Objetivo: Desarrollar habilidades para presentar una idea de negocio de manera clara y persuasiva en menos de 2 minutos.

Materiales:

- Tarjetas con palabras clave relacionadas con emprendimiento.
- Reloj o cronómetro.

Desarrollo:

1. **Explicación del Elevator Pitch (20 min):**
    - Se explicará la importancia de vender una idea de negocio de forma rápida y clara.
    - Se mostrarán ejemplos de pitches exitosos.
2. **Creación del Pitch (40 min):**
    - Cada estudiante desarrollará su propia idea de negocio basada en los talleres anteriores.
    - En una hoja escribirán una presentación de 1 minuto con los siguientes puntos:
        - Nombre del negocio.
        - Problema que resuelve.
        - Cómo funciona.
        - Beneficios para los clientes.
3. **Práctica en grupos (30 min):**
    - En grupos de 3, los estudiantes practicarán su presentación y se darán retroalimentación.
4. **Simulación de Pitch (30 min):**
    - Cada estudiante tendrá **1 minuto** para presentar su negocio frente al grupo.

- Se elegirán las mejores presentaciones según **claridad, creatividad y entusiasmo**.

🔹 **Evaluación:** Se valorará la seguridad, claridad y capacidad de comunicación de cada estudiante.