

## ***ELEVATOR PITCH***

M<sup>a</sup> del Carmen De la Calle Durán, *Universidad Rey Juan Carlos*

Eva Pelechano Barahona, *Universidad Rey Juan Carlos*

Un *Elevator Pitch* es una breve presentación, un discurso, breve y conciso, que tiene como objetivo presentar un proyecto profesional o un producto, pero sirve también para convencer de que somos el candidato adecuado para formar parte de un proceso de selección. Su nombre procede del inglés y su misión es conseguir persuadir a la audiencia en el tiempo que dura un viaje en ascensor: es decir, entre 45 segundos y 2 minutos (UNIR Revista, 2022).

Imagina que entras en un ascensor y te encuentras con el director de recursos humanos (RR.HH.) de una empresa (tú decides cuál), en la que deseas trabajar. Has venido a la sede a dejar tu CV y dispones de un minuto para “venderte”. El ascensor cierra sus puertas, es tu oportunidad, comienza la cuenta atrás... ¿qué le dirías?

Para tener éxito en una propuesta como esta debes conocer las claves del *elevator pitch* y cómo prepararlo. Un *elevator pitch* no es un discurso en sí mismo, sino más bien, debe ser un mensaje verbal para ofrecer la información justa, interesante y atractiva que pueda interesar al interlocutor, la antesala de un discurso más elaborado.

Para preparar el contenido de tu *elevator pitch* y ayudarte a encontrar “tus puntos fuertes” debes tener en cuenta las cinco características que siempre están presentes en estos discursos cuando son un verdadero éxito: creatividad, asertividad, adaptar el tiempo, conocer al público o a la persona a la que va dirigido, y anticiparse a las preguntas que puedan surgir para tener respuestas rápidas (Laporta, 2020).

Un *elevator pitch* para poder acceder a un proceso de reclutamiento debe contener esta información:

- Un saludo y una breve presentación.
- Una exposición de los conocimientos y habilidades clara y directa.
- Una frase capaz de transmitir la esencia de lo que puedes aportar a la empresa.
- Un punto diferencial del resto de candidatos.

- Algún dato- cifra para contextualizar o enfatizar el interés en la empresa y en el puesto vacante.

De forma más detallada, los pasos básicos que debes seguir para preparar este tipo de *elevator pitch* son:

#### 1) Saludo y presentación

Puede ser algo muy simple, como decir tu nombre y para quién trabajas si esos detalles son pertinentes. Pero mientras más personal lo hagas, más natural se verá. El lenguaje corporal también es importante para una presentación sólida, como lo es mirar a los ojos. Saluda al público de una forma que sea adecuada para la ocasión y siempre asegúrate de que sea relevante para tu audiencia. Lo realmente importante es que en unas cuantas palabras defines quién eres, de dónde vienes y cuál es tu experiencia.

Se trata de “vender tu marca”, que se queden con tu imagen. Para ello, podrías decir: “Hola (buenos días, buenas tardes), soy [nombre], graduado en [titulación] por [la universidad X] y si ya está trabajando añades...” estoy trabajando actualmente como [cargo] en la [empresa]. Es un placer conocerte”.

#### 2) Presenta el asunto

Explica el por qué quieres contactar con ellos. Te pueden ayudar frases del tipo “sé que se ha abierto un proceso de selección en la empresa...” o “quizás ahora aún no hay abierto ningún proceso de selección, pero...” Es importante captar la atención del receptor del mensaje. Aquí también puedes profundizar un poco más en ti: ¿cuál es tu objetivo profesional? ¿Cómo has demostrado en el pasado tu interés en esa área?

#### 3) Ofrece una solución: tu propuesta de valor

Llegó el momento de mostrarles por qué necesitan de ti, de explicar lo que puedes aportar a la empresa y cuál es tu elemento diferencial frente a otros posibles candidatos. Explica tu propuesta de valor, habla sobre las habilidades que has desarrollado y que te distinguen, y por qué serían ideales para la empresa.

La solución es indiscutiblemente la parte más importante de un *elevator pitch*, así que conviene dedicar tiempo a perfeccionarla. Sé breve, conciso y dale un matiz especial a las palabras que consideres que deben quedarse grabadas en la memoria del otro. Y, claro, date prisa: ¡el ascensor sigue subiendo!

#### 4) Pasa a la acción

Ahora que has despertado el interés de tu audiencia, es hora de cerrar el trato. Explícales por qué debes entrar a formar parte del proceso de reclutamiento. ¿Qué puedes aportar a la empresa basado en logros que hayas obtenido? ¿Qué te hace diferente? Es decir, por

qué quienes te escuchan deben considerar tu propuesta. Te juegas mucho en este momento, pero si lo tienes claro y eres eficaz a la hora de transmitirlo, habrás conseguido un 90% de tu objetivo.

5) Para finalizar, despídete

A pesar de que la mayor parte del trabajo ya está hecha, es importante captar la atención de tu audiencia con algún elogio o pregunta antes de terminar. Siempre es mejor pecar de ser demasiado genuino en vez de dar un saludo de manual.

No hay una forma correcta o incorrecta de despedirse. Terminar con una pregunta puede iniciar un diálogo, pero un elogio sincero también puede ayudar mucho. Piensa en qué te hizo querer presentarte ante ellos en primer lugar y úsalo para terminar la conversación. Al final, no olvides intercambiar la información de contacto, asegúrate siempre de tener tarjetas personales a mano y despedirte de una manera cordial y agradeciendo la atención prestada.

Y recuerda:

- Es esencial que aproveches cada segundo, por lo que evita los rodeos o exponer información que no sea imprescindible.
- Ten muy claro qué necesidades buscas satisfacer y qué es lo que puedes ofrecer a diferencia de otras personas. Lo esencial en tu *elevator pitch* debe ser destacar qué es lo que te hace especial. Pero debes hablar de ti de un modo resumido, diciendo quién eres, cuáles son tus objetivos, y qué te hace apto para cumplirlos.
- Procura transmitir una imagen flexible, que no de una sensación de que solo vales para una cosa determinada. Aunque es bueno ser conciso, no cierres demasiadas puertas y muéstrate abierto.
- Muestra entusiasmo e interés por cualquier tipo de consejo o sugerencia.
- Practica todos los detalles, incluso la entonación, pues un discurso demasiado estable puede hacer que se evada la atención y tu *elevator pitch* pierda todo sentido.
- No sólo es importante la apariencia física, una buena preparación previa es fundamental. Al contar con un tiempo tan reducido, cuando más prepares lo que quieres decir de un modo resumido más probabilidades de éxito tendrá tu *elevator pitch*.

Por último, te aportamos dos ejemplos que te den una idea de cómo podrías preparar tu *elevator pitch*:

Ejemplo 1: "*Hola, buenos días, soy Pedro Martínez, acabo de finalizar el Grado en Administración de Empresas en la Universidad Rey Juan Carlos en Madrid, y estoy muy interesado en trabajar en el departamento de logística de una e-commerce multinacional.*

*Actualmente estoy terminando mis prácticas en Amazon, dónde he colaborado en distintos proyectos internacionales de planificación y optimización en la distribución de pedidos, y creo que su empresa puede ofrecerme una gran oportunidad para desarrollar mi carrera profesional. Le agradecería si me puede dar el nombre de la persona a la que debo dirigirme para hacer llegarles mi currículum, o si me lo permite le puedo dejar mi tarjeta personal."*

Ejemplo 2: *“Soy Eva Pérez, especialista de Empresa XYZ, elegí hacer la carrera en gestión de proyectos porque me apasiona y ahora puedo decir, con orgullo, que he logrado marcar una diferencia real en la vida de la gente. Es el motivo por el que quiero avanzar en mi carrera con un empleador que comparta los mismos valores. Sé que gracias al perfil que me distingue puedo hacer aportes excelentes en su empresa. Porque, además, ya tengo la experiencia de haber logrado buenos resultados en otros proyectos clave. ¿Cree que tendría cabida en su empresa? Considero que XYZ es líder en su sector y me permitiría demostrar mi talento y desarrollarme en el futuro”.*

#### **Fuentes de información utilizadas**

- Asana (2021). ¿Qué es el *elevator pitch*? 15 ejemplos creativos para diferentes escenarios. Disponible en: <https://asana.com/es/resources/elevator-pitch-examples> [05/06/2022]
- Laporta, A. (2020). *Elevator pitch*: qué es y claves para elaborarlo paso a paso. Disponible en: <https://www.apd.es/que-es-elevator-pitch-y-como-elaborarlo/> [06/06/2022]
- UNIR Revista (2022). *Elevator Pitch*: qué es y cómo prepararlo con éxito. Disponible en: <https://www.unir.net/empresa/revista/que-es-elevator-pitch/> [03/06/2022]

#### **Fuentes de información complementarias para preparar el *Elevator Pitch***

- Asana (2021). ¿Qué es el *elevator pitch*? 15 ejemplos creativos para diferentes escenarios. Disponible en: <https://asana.com/es/resources/elevator-pitch-examples>
- *Elevator Pitch*. Tienes 20 segundos. EduCaixa [https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG\\_Yjgvl](https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl)

**Fecha de la actividad didáctica:** junio de 2022.

**Palabras clave:** *elevator pitch*, curriculum vitae, presentación.

**Agradecimientos:** Esta actividad didáctica ha sido elaborada en el marco del Grupo de Innovación Docente 2020: *FRH-GID-14. Grupo de Innovación Docente Fundamentos de Recursos Humanos* de la Universidad Rey Juan Carlos.