

TALLER DE PITCHING:

Comunicando la Propuesta de Valor

27 de junio

Hotel Plaza San Francisco, Salón Arrau, Av. Lib. B. O'Higgins 816
SANTIAGO



PROGRAMA

- 8:45 - 9:00** **Acreditación y Palabras de Bienvenida**
Jefe Subdepartamento de Servicios e Industrias 4.0
Ernesto Lagos
- 9:00 - 9:45** **Pitch como habilidad esencial en los negocios**
- Importancia del tiempo y las emociones en los negocios
 - El cliente como centro de mi estrategia
 - La Propuesta de valor y su lugar adecuado
- 9:45 - 10:45** **Elementos y Estructura del Pitch**
- Metodología de Pitch y sus estándares
 - Construcción del relato (escenas del Pitch)
 - Revisión del relato (ejercicios grupales)
- 10:45 - 11:00** **Coffee Break**
- 11:00 - 12:00** **Práctica escénica del Pitch**
- Comunicación escénica en el mundo de los negocios
 - Ejercicios de puesta en escena y retroalimentación
- 12:00 - 13:00** **Modelo articulador del Pitch**
- Pitch como acelerador de negocios y base del Mejoramiento Continuo
 - Pitch como base de mi crecimiento local y de exportación
- 13:00** **Cierre**