

El elevator pitch, concepto creado por Philip B. Crosby, consiste en transmitir la información de tu negocio, proyecto, idea o servicio de manera clara, concisa y en pocos minutos

¿QUÉ ES EL ELEVATOR PITCH? (O DISCURSO DE ASCENSOR)

Cuando en 1981 Philip B. Crosby lanzó la 2ª edición de su libro «The Art of Getting Your Own Sweet Way» (El dulce arte de salirte con la tuya) no se imaginaba que se iba a convertir en un referente en el mundo de la oratoria. En este libro apareció por primera vez el concepto de «Elevator Speech», mundialmente conocido a día de hoy como «Elevator Pitch».

Crosby era empresario y una figura destacada en la gestión de calidad. Ocupó cargos de responsabilidad en grandes empresas, creó su propia consultoría, desarrolló metodologías clave como la Filosofía Cero Defectos y escribió varios libros.

Crosby escribió: «Cuando enseño Gestión de Calidad, siempre enseño a mis alumnos a desarrollar un «discurso de ascensor». Este es un conjunto de ideas que lo abarca todo y que se pronuncia mientras estás en el ascensor con el gran jefe, durante solo 1 minuto».

EL INVENTOR DEL ELEVATOR PITCH LO CREÓ POR UNA NECESIDAD PERSONAL

El Elevator Pitch nació a consecuencia de una experiencia personal que tuvo el propio Crosby. En los años setenta Crosby trabajaba como director de calidad en la International Telephone & Telegraph (ITT). Por lo visto Crosby tenía algunas ideas que quería presentar al CEO de la compañía, pero sabía que era muy difícil conseguir una reunión con él. Así que tramó un plan para poder hacerle una presentación a su jefe sin necesidad de conseguir una cita. Por las mañanas solía coincidir con él en el ascensor y en ese momento era relativamente fácil abordarlo, así que cronometró la duración del viaje en el ascensor y preparó un discurso que durara lo mismo que ese viaje.

Crosby, el «inventor» del Elevator Pitch, obtuvo mucho éxito aplicando su idea con su propio jefe. Por eso decidió plasmarlo en su libro como un modelo de presentación rápida y eficaz.

Cuando lo tuvo preparado Crosby abordó a su jefe en el ascensor y le transmitió sus ideas, de una manera muy concisa, estructurada y dando gran cantidad de información bien argumentada en un periodo de tiempo extraordinariamente corto. Cuando llegaron a la planta en la que se tenía que bajar el CEO, este le pidió a Crosby que preparase una presentación completa con las ideas que le había expuesto durante ese viaje de ascensor.

CUÁNDO USAR EL ELEVATOR PITCH

La mayoría de la gente asocia el Elevator Pitch a personas que tienen una idea de negocio y están buscando un business angel que les proporcione financiación. Pero lo cierto es que el Elevator Pitch no es de uso exclusivo para emprendedores. Todas las personas pueden beneficiarse de esta técnica ya que cualquier idea, producto o servicio puede ser presentado con Elevator Pitch, con independencia de su naturaleza y contexto.

El Elevator Pitch se puede utilizar cuando se dé alguna de las siguientes necesidades:

- Presentar información clave, concisa y estructurada en muy poco tiempo.
- Buscar colaboradores, inversores o socios para hacer posible una idea.
- Conseguir una reunión.
- Hacer una propuesta de cambio en la organización en la que trabajamos.
- Acortar las reuniones de trabajo para hacerlas más dinámicas.

Ejemplo de Elevator Pitch

«Hola, soy Raimon Cantavella, formador especializado en oratoria y comunicación en YOS Coaching. A través de cursos y clases particulares ayudo a las personas a comunicar con fluidez y facilidad, dejando de lado los nervios y el miedo a hablar en público para que puedan lograr sus objetivos personales, laborales y académicos. Para conseguirlo tengo en cuenta tres pilares fundamentales; por un lado, enseño a mis clientes gestión emocional, esto permite que las personas mejoren su seguridad y presencia al hablar en público. Por otro lado, enseño técnicas de oratoria que ayudan a mis clientes a mejorar su capacidad para transmitir información y su lenguaje no verbal. También enseño técnicas de improvisación para gestionar cualquier imprevisto que surja al hablar en público.

Mis clases son amenas porque combino la teoría con prácticas y juegos, para integrar lo aprendido de una manera vivencial y divertida y así garantizar el aprendizaje. También son una fuente de crecimiento personal y profesional ya que aplico técnicas de coaching y herramientas de la psicología.

Los beneficios de mis clases van más allá de la oratoria porque ganarás en seguridad, autoconfianza y expresión personal. Si crees que puedo ayudarte, ponte en contacto conmigo y juntos llevaremos tu comunicación al siguiente nivel».

CÓMO HACER UN ELEVATOR PITCH. GUÍA DE 5 PASOS.

Una idea atractiva es un buen punto de partida para un Elevator Pitch, pero lo esencial es saber transmitir la información de manera clara, concisa y en poco tiempo. Para dar en el clavo debes ponerte en la piel de quien va a escucharlo. Piensa en sus inquietudes y en sus dudas y anticipáte a ellas. La proactividad y la empatía son claves para ofrecer una imagen profesional.

Te proponemos 5 pasos para desarrollar tu presentación, son los que hemos utilizado para desarrollar el Elevator Pitch del párrafo anterior:

1. Identifícate a ti y a tu proyecto

Preséntate diciendo tu nombre, apellidos, el nombre de tu proyecto y qué lugar ocupas en él. En nuestro caso se trata de una presentación personal en la que queda claro el nombre de la persona, el nombre de la empresa y el cargo que la persona tiene en la empresa:

Hola, soy Raimon Cantavella, formador especializado en oratoria y comunicación en YOS Coaching.

2. Explica qué haces en términos de problema-solución

Tu proyecto se enfoca en proporcionar una solución. Describe el problema que tienen las personas que necesitan tus servicios y la solución que aportas. En este caso el problema principal de nuestros clientes es la falta de seguridad al hablar en público y la falta de técnica, cosa que solucionamos con nuestras formaciones:

A través de cursos y clases particulares ayudo a las personas a comunicar con fluidez y facilidad, dejando de lado los nervios y el miedo a hablar en público para que puedan lograr sus objetivos personales, laborales y académicos.

3. Explica cómo lo haces y qué tienes tú (o tu enfoque) de relevante o diferente

Describe qué haces para solucionar el problema, aquello que has desarrollado y te hace diferente a los demás. En nuestro caso, solucionamos el problema aplicando la nuestra propia metodología y explicamos en qué consiste.:

Para conseguirlo tengo en cuenta tres pilares fundamentales; por un lado, enseño a mis clientes gestión emocional, esto permite que las personas mejoren su seguridad y presencia al hablar en público. Por otro lado, enseño técnicas de oratoria que ayudan a mis clientes a mejorar su capacidad para transmitir información y su lenguaje no verbal. También enseño técnicas de improvisación para gestionar cualquier imprevisto que surja al hablar en público. Mis clases son amenas porque combino la teoría con prácticas y juegos para integrar lo aprendido de una manera vivencial, divertida y así garantizar el aprendizaje. También son una fuente de crecimiento personal y profesional, ya que aplico técnicas de coaching, PNL y gamificación.

4. Habla de los beneficios de tu servicio/producto/proyecto

Qué va a ganar la persona si invierte su tiempo o dinero en ti. Está claro que quieres que la persona cambie de un estado A (problema) a un estado B (solución) y que eso le va a reportar una serie de beneficios.

Los beneficios de mis clases van más allá de la oratoria porque ganarás en seguridad, autoconfianza y expresión personal.

5. Haz una llamada a la acción

Hasta aquí has explicado la información que tiene que ver con el proyecto. Es el momento de guiar a la persona para que dé un paso adelante:

Si crees que puedo ayudarte ponte en contacto conmigo y juntos llevaremos tu comunicación al siguiente nivel.

Diseña el guión con un mapa mental.

Ahora ya tienes claro lo que quieres transmitir sobre ti y tu idea. Seguramente te darás cuenta de que hay bastante información y es probable que te preguntes cómo vas a acordarte de todo eso el día que hagas tu exposición. La solución no es escribir un texto largo que aglutine todo lo que quieres decir y memorizarlo todo como un loro, sino crear un apoyo visual que te ayude a ensayar de una manera eficiente.

Un consejo: pasa de hacer textos con frases largas y en su lugar utiliza un mapa mental que recoja los 5 puntos de tu pitch con palabras clave y conceptos cortos. Cuando pronuncies tu elevator pitch te convendrá mantener el contacto visual con tu audiencia y eso se logra practicándolo en el ensayo. Si ensayas con párrafos largos no podrás despegarte del papel, por el contrario, si ensayas con un mapa mental te quedarás muy fácilmente con los conceptos que quieres transmitir y podrás ensayar con más libertad de movimientos.

Si quieres aprender a usar mapa mental, tenemos un post que te puede ayudar: [Mapa mental: qué es y cómo te ayuda a Hablar en Público.](#)

Por último, ensaya «bien» la presentación.

Llegados a este punto ya puedes pasar a practicar tu presentación. No caigas en el típico error de repasarla sentado, tratando de memorizar los puntos diciéndotelos a ti mismo en voz baja porque esas condiciones no son las que te encontrarás el día de la presentación.

Para que el ensayo sea eficiente conviene que lo hagas de pie, en voz alta y gesticulando. Si no te gusta cómo has planteado la presentación no te preocupes, éste es el momento ideal para hacer modificaciones o introducir nuevos conceptos. Ten en cuenta que en esta fase aún estás ajustando tu speech, no te frustres si de entrada no suena como quieres, para eso está el ensayo, para pulirlo todo poco a poco, saber qué funciona e identificar lo que puede ser mejorado.

Cronométrate para asegurarte de que tu presentación tiene una duración que se ajusta a lo que andas buscando. El Elevator Pitch por excelencia tiene una duración de 1 minuto aproximadamente, pero tú tienes la última palabra sobre eso.