Lección 1: Exploración y registro en el portal de Empleabilidad de TALENTO TECH 2024

Tiempo de ejecución: 1 hora

Planteamiento de la sesión

Presentación y recorrido por el sitio web del portal de Empleabilidad de TALENTO TECH 2024 para que los estudiantes conozcan las oportunidades que existen de dar continuidad a su proyecto, para quienes buscan un empleo, o para quienes desean incursionar en el emprendimiento y constitución de empresa con redes de aliados, inversionistas y convocatorias, y cómo aplicar a ellas.

Mientras que el portal de Empleabilidad de TALENTO TECH 2024 se pone en marcha, se puede hacer el registro en redes sociales como LINKEDIN que está orientada al uso empresarial, a los negocios y al empleo. Partiendo del perfil de cada usuario, quien libremente revela su experiencia laboral además de sus destrezas, la web pone en contacto a millones de empresas y empleados. Para el caso de estudiantes que ya cuentan con este perfil puede hacer el registro en portales especializados en ofertas laborales de tecnología, teniendo en cuenta que estos tienen un mayor nivel de exigencia en cuanto a experiencia y conocimientos:

https://hireline.io/co

https://ticjob.co/

ELEVATOR PITCH o DISCURSO DE ASCENSOR

Elevator pitch es una forma estupenda de captar nuevos clientes y socios en un breve discurso. Su nombre se deriva del tiempo que transcurre en un ascensor desde la planta baja hasta el quinto piso, es decir entre 20-60 segundos.

Aunque no es lo más probable encontrarse con un posible inversor o cliente en un ascensor, sí lo es que se tenga tan poco tiempo para hablar con él, como si sucediera. También, es posible conocer gente o tener que enviar correos electrónicos en donde quieran que la comunicación sea breve pero completa, clara y amable.

Por ejemplo, cuando se está en un evento de networking, en el que se dispone de breves períodos de tiempo para mezclarse con diferentes personas durante el receso para un café o almorzar.

Cuando se puede resumir y presentar en un discurso breve lo que se hace, se mantiene a la gente interesada dándole la información justa para despertar su interés, independientemente de dónde se les encuentre o se ponga en contacto con ellos.

¿Qué es un discurso de ascensor?

Un discurso de ascensor es básicamente un discurso de venta. Es sucinto y persuasivo. A diferencia de la elaboración de un discurso completo, se condensa quién eres, qué haces y qué ofrece tu empresa/producto en unas pocas frases cortas, lo justo para explicar, pero no lo suficiente como para aburrir o abrumar.

Un buen discurso de ascensor sienta las bases para que la gente se interese por la idea, producto o servicio. Entonces querrán saber más y puede que se pongan en contacto después para concertar un espacio en el cual se pueda ampliar sobre lo conversado durante ése primer contacto.

No importa si se quiere empezar un negocio, si se trata de una idea de negocio, o si ya se tiene un negocio y se están buscando formas de hacer que crezca la audiencia, expandir la empresa, o vender un producto o servicio.

Tampoco importa para qué tipo de empresa (pequeña, mediana o grande) es el discurso. El objetivo es escribir algo conciso y rápido que pueda encapsular tu idea principal.

Debe darse suficiente información para explicar adecuadamente, pero no demasiada como para que el público pierda interés.

Cómo crear un discurso de ascensor eficaz: Ejemplo de Elevator Pitch

Crear un discurso de ascensor es menos complicado de lo que se piensa, se trata de cómo resumir todo en unas pocas frases.

He aquí algunos aspectos clave que tienes que tener en cuenta:

Conoce tu empresa y tu público objetivo
Antes de crear tu discurso de ascensor, asegúrate de tener claro tu plan de negocio.

En tu plan de empresa, establece lo que piensas ofrecer, a quién contratarás y otra serie de detalles vitales para crear tu negocio.

Conoce tu objetivo
¿Qué pretendes conseguir con tu discurso de ascensor? ¿Quiere encontrar un socio que aporte conocimiento, uno que aporte dinero como inversionista, conseguir un nuevo cliente o vender tus productos a una gran empresa? Las posibilidades son numerosas. Y no todo el mundo creará el mismo tipo de discurso de ascensor, ya que es posible que no tengan la misma finalidad.

Describe brevemente tu empresa
En tu discurso de ascensor, resume tu negocio en una o dos frases. Aunque parezca difícil mantener breve tu discurso de ascensor, sobre todo si ya llevas un tiempo en el negocio, es posible.

Piensa en lo que hace u ofrece tu empresa. Aunque el concepto de tus productos u ofertas sea de naturaleza técnica, evita usar el lenguaje técnico. Descríbelo de una manera que casi cualquier adulto pueda entender lo que haces y proporcionas.

Explica por qué es único tu negocio
Tienes competencia ahí afuera que está intentando conseguir negocios en tu nicho. Tienes que encontrar una manera de destacar. Piensa en lo que distingue a tu producto/servicio de los demás. ¿Por qué es mejor tu producto o servicio? ¿Es tu servicio de atención al cliente o el producto en sí mismo?

Siempre que acudas a eventos de networking, conozcas gente nueva o incluso envíes correos electrónicos sin avisar, tienes que persuadir a la gente para que te elijan a tí y a tu empresa por encima de a los demás. Por lo tanto, asegúrate de explicar por qué eres diferente en tu discurso de ascensor.

Ser positivo
Es fácil dar una imagen negativa, aunque no sea la intención. Por ejemplo, podría exagerarse el problema o menospreciar a la competencia. Sin embargo, esto no da una buena imagen y puede desanimar a clientes potenciales.

En su lugar, debe explicarse todo de una manera positiva. Si se menciona algo sobre la diferencia del producto o servicio que sea resaltando los beneficios sin criticar a la competencia.

Por ejemplo, si se quiere decir que el producto es más rápido, no mencionar que otras empresas pueden tardar más en lograrlo, sino que se ha creado un producto/servicio que es más rápido que “la competencia”, de forma general.

Ser conciso

Cuando se habla resulta fácil divagar, lo que provoca que la gente ignore lo que se está presentando.

Por este motivo, siempre debe crearse el discurso de ascensor antes de empezar a utilizarlo con la gente. A continuación, puede reducirse y hacerlo más conciso. Hablar solo de los puntos más importantes. Dejar todo lo demás para cuando a la persona le interese saber más.

Ser la solución

Tanto si se está en un evento de networking, como si se va a enviar un correo electrónico o se está preparando para una entrevista de trabajo, hacer que el discurso incluya ser una solución para su problema.

Sal con fuerza

Al final de tu discurso de ascensor, necesitas una conclusión sólida que atraiga al público. Por ejemplo, podrías concluir con cómo puede tu producto o servicio cambiar la vida de las personas o aumentar la rentabilidad de determinado negocio.

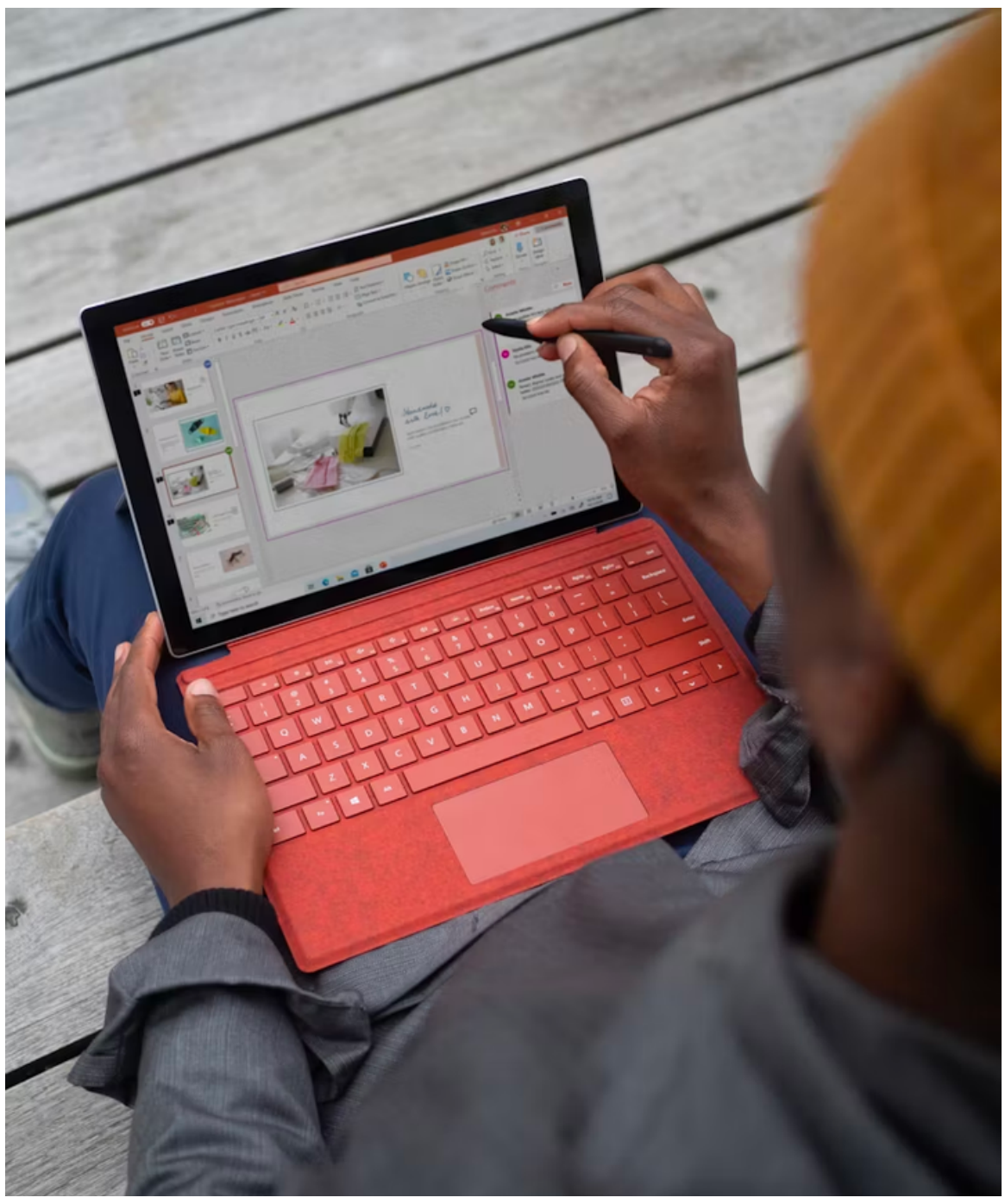
Además de terminar con una frase que invite a la reflexión, también puedes terminar con una pregunta para que el público piense y se cuestione si lo que estás diciendo es adecuado para ellos. También puede ser una pregunta que haga que respondan para que puedas iniciar una conversación con ellos.

GUIÓN CON 7 PASOS PARA CREAR UN ELEVATOR PITCH

Paso 1. Afirmación sorprendente o pregunta
Paso 2. Quién eres y qué haces “aquí”
Paso 3. Qué problemas o necesidades cubres
Paso 4. Qué soluciones aportas
Paso 5. Qué beneficio principal obtiene la gente contigo
Paso 6. Por qué tú o tu proyecto son los “idóneos”
Paso 7. Llamada a la acción final

https://www.youtube.com/watch?v=uv357YzY7-k

Algunos tips para la puesta en escena con tu Discurso de Ascensor:
https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgvI

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividad 1 (2 horas): Una vez el Mentor realiza un recorrido completo y detallado por el sitio web y explica cómo se realiza el registro para crear un perfil de "Talento" para cada estudiante y así sea visible a empresas que ofrecen empleo e inversionistas. Cada estudiante, de manera independiente, crea su perfil cargando su portafolio, videos y demás elementos, que podrá seguir alimentando posteriormente.