

# Zigma Consulting®

## **Curso sobre Competencias para una Presentación de Proyectos Convinciente (Elevator Pitch).**

### **Objetivo:**

Dotar a los participantes en el desarrollo de habilidades y competencias necesarias para realizar presentaciones de proyectos convincentes y efectivas en un corto período de tiempo, como el elevator pitch.

### **Temario:**

#### 1. Introducción al Elevator Pitch

- Definición y propósito del Elevator Pitch.
- Importancia de la habilidad para presentar proyectos de manera convincente.
- Ejemplos exitosos de Elevator Pitches en la industria.

#### 2. Identificación del público objetivo

- Métodos para identificar y comprender a la audiencia.
- Adaptación del discurso al público específico.
- Ejercicios prácticos de segmentación de audiencia.

#### 3. Estructura y contenido del Elevator Pitch

- Componentes esenciales de un Elevator Pitch efectivo.
- Desarrollo de una historia convincente y memorable.
- Ejemplos de estructuras de Elevator Pitches exitosos.

#### 4. Claridad y concisión

- Técnicas para comunicar ideas de manera clara y concisa.
- Eliminación de información superflua y uso de lenguaje sencillo.
- Prácticas para mejorar la claridad y la concisión en la presentación.

#### 5. Propuesta de valor única

- Identificación y comunicación de la propuesta de valor única.
- Destacar los beneficios y ventajas competitivas del proyecto.
- Ejercicios para desarrollar una propuesta de valor convincente.

#### 6. Confianza y lenguaje no verbal

- Desarrollo de confianza y seguridad en la presentación.
- Gestión del lenguaje corporal y expresión facial.
- Prácticas para mejorar la entonación y el ritmo de la voz.

#### 7. Manejo de preguntas y objeciones

- Preparación para responder preguntas y objeciones de manera efectiva.
- Técnicas para mantener el control de la conversación.
- Simulaciones de situaciones de preguntas y respuestas.

#### 8. Prácticas y retroalimentación

- Sesión de práctica y presentaciones de Elevator Pitches por parte de los participantes.
- Retroalimentación constructiva de parte del instructor y del grupo.

## **Duración:**

12 horas.

## **Fecha:**

Del 21 de June al  
29 de June del 2024

## **Horarios:**

Viernes 21, Sábado 22 y Sábado 29 de junio del 2024.

Viernes de 4:00 p.m. a 8:00 p.m. y Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. Hora Local de Hermosillo, Sonora, México (GMT-7).

Viernes de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. y Sábado de 9:00 a.m. a 1:00 p.m. Hora Local de CDMX (GMT-6).

## **Inversión:**

Modalidad e-Training Live: \$2,900 pesos más 16% de IVA por participante.

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa en este programa podrá participar una cuarta sin costo.

## **Notas Importantes**

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa en este programa podrá participar una cuarta sin costo.

## **Proceso de Inscripción:**

- Dar click en el link y llenar la solicitud

[www.zigmaconsulting.com/programas/891/inscripcion](http://www.zigmaconsulting.com/programas/891/inscripcion)

- Es importante efectuar sus pagos en tiempo y forma, y proporcionar sus datos fiscales completos. Su factura se generará en los primeros 7 días hábiles posteriores a la fecha en que ingrese su pago a nuestra cuenta bancaria ([cvaldes@zigmaconsulting.com](mailto:cvaldes@zigmaconsulting.com)).
- Su proceso de inscripción queda confirmado una vez que recibamos vía correo electrónico su comprobante de pago en cualquiera de las opciones seleccionadas.

## **Formas de Pago:**

Realizar **únicamente transferencias bancarias** o depósito con **cheque** utilizando los siguientes datos:

- **Nombre:** Brenda Sofía Chávez Mézquita, (Socio, Zigma Consulting)
- **Banco:** Banorte
- **Número de Cuenta:** 0685766565

- **CLABE:** 072 760 00685766565 6

Mayores Informes:  
Carlos Valdés Robles, M.A.  
Director, Zigma Consulting  
[cvaldes@zigmaconsulting.com](mailto:cvaldes@zigmaconsulting.com)  
Oficina (662)208 2849  
Cel. (662) 222 7865  
[www.zigmaconsulting.com](http://www.zigmaconsulting.com)

