

L'elevator pitch, l'oportunitat de donar-te a conèixer

L'eina més comuna per presentar-nos a una empresa o organització quan volem accedir a un lloc de treball acostuma a ser el currículum. Aquesta compilació de dades, recollides en un sol full, o com a màxim dos, representa la nostra trajectòria professional i formativa i inclou apartats com el coneixement d'idiomes i les competències digitals.

Ara bé, quan interaccionem amb alguna persona, presencialment o a través de mitjans digitals com el correu electrònic o les xarxes socials, sovint ens trobem amb la necessitat de presentar-nos com a professionals en un temps limitat. Cerquem atraure l'atenció de qui ens escolta o llegeix per despertar el seu interès en el nostre perfil, tant si ens trobem en recerca de feina, en situació de millora professional o senzillament perquè volem posicionar-nos com a persones expertes en alguna ocupació o sector concret. L'objectiu final és aconseguir l'oportunitat de poder-nos explicar amb més detall, per exemple, en una entrevista.

“Presentar-nos com a professionals en un temps limitat”

Son moltes les situacions que, en el nostre dia a dia, poden ser una oportunitat per explicar què sabem fer des d'un punt de vista professional, fins i tot en trobades o entorns informals. Per això és necessari tenir-ho preparat.

L'elevator pitch (també conegut com a discurs d'ascensor) és una breu presentació, en la qual mostrem qui som i què podem oferir, a més de diferenciar-nos explicant el nostre valor afegit com a professionals, i vetllant perquè que el missatge copsi l'atenció de qui ens escolta. Com ja vas veient, tot i la seva brevetat, crear un elevator pitch efectiu suposa un repte.

L'acceptes? Te'n donem les claus.

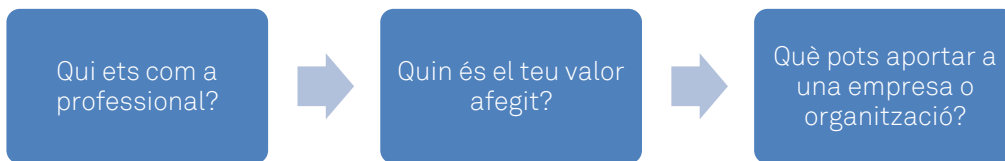
COM HA DE SER UN BON ELEVATOR PITCH?

Saber crear un elevator pitch professional efectiu és una habilitat clau per comunicar el teu valor en un espai curt de temps. Aquí tens algunes recomanacions per construir-ne el teu.

- ✓ **Breu i concís.** Entre 30 segons i 2 minuts com a màxim. Evita la temptació d'explicar fil per randa la teva trajectòria, això ja ho has fet al currículum. Pensa a destacar en el teu discurs aquelles paraules clau que han de definir un perfil com el teu i selecciona la informació que et diferencia d'altres professionals.
- ✓ **Clar.** Utilitza termes especialitzats que mostrin el teu coneixement sobre una ocupació i sector concret. Ara bé, en algunes ocasions, caldrà “traduir” i apropar aquesta terminologia si la persona amb qui interactues no hi està familiaritzada. Assegura't que el missatge sigui fàcil de recordar.

- ✓ **Directe.** Estructura el teu missatge. Un discurs ben organitzat és més efectiu per comunicar el teu missatge i evitar perdre l'atenció de l'altra persona.
- ✓ **Atractiu.** El repte que afrontem és el de seduir la persona que ens escolta o llegeix, despertant l'interès sobre el nostre perfil professional.

PREGUNTES A QUÈ HA DE RESPONDRE:



QUÈ HA D'INCLoure EL TEU ELEVATOR PITCH?

- Una afirmació sorprenent o pregunta per a captar l'atenció
- Qui ets i què fas aquí
- Els problemes o necessitats que cobreixes
- Les solucions que pots proveir
- Allò que pots aportar com a professional a l'organització
- Per què ets la persona adequada
- Una crida a l'acció.

ÀMBITS O SECTORS PROFESSIONALS	EXEMPLES
Logística	<p>“Hola, soc Joana i la meua missió professional és portar la logística de les empreses al següent nivell. Tinc una sòlida trajectòria en la gestió de cadenes de subministrament, coordinant la fluïdesa de productes des de la producció fins a la distribució, optimitzant processos i reduint costos. El meu enfocament en l'eficiència i la sostenibilitat m'ha permès implementar estratègies de transport i emmagatzematge que minimitzen l'impacte ambiental. Ens trobem i fem progressar la logística de la teua empresa?”</p>

Atenció a la clientela	"Hola, soc Martí, i treballo construint ponts entre les necessitats de la clientela i les solucions que poden oferir les empreses. Em mou l'empatia per connectar realment amb les persones i el desig per oferir respostes duradores i a mida. Al llarg de la meva carrera he treballat en departaments d'atenció a la clientela d'empreses multinacionals que m'han facilitat disposar d'una visió global i integradora amb la resta de departaments d'una organització. Amb tot el bagatge après, faig vestits a mida de les necessitats de la teva clientela? Confecciono el teu?"
Esport i benestar personal	"Hola, sóc Clàudia, professional de l'esport compromesa amb el benestar físic i mental. He treballat com a entrenadora personal i fisioterapeuta durant més d'una dècada. El meu enfocament és ajudar les persones a assolir els seus objectius de salut i benestar de manera equilibrada. Si busques una guia per aconseguir un estil de vida més saludable i actiu, estic aquí per inspirar-te i acompanyar-te en el teu camí cap a la vitalitat."
Indústria manufacturera	"Hola, soc Enric, i transformo en fusta aquella idea que tens al cap. Els meus quinze anys d'experiència en la creació de mobles a mida i projectes de fusteria m'han permès treballar amb una gran varietat de materials i la meva passió pel disseny s'ha materialitzat en peces úniques, funcionals i d'alta qualitat tant per a llars com a per organitzacions i edificis comercials. Trobem-nos i t'explico com donar-li vida a la fusta"

FES ATENCIÓ A LA COMUNICACIÓ NO VERBAL!

No descuidis els aspectes relacionats amb el to de veu, la velocitat, el contacte visual, l'expressió facial o la gesticulació. Recorda que la comunicació no verbal reforça el teu missatge i sempre ha de ser coherent amb el teu discurs.

- ✓ Assegura't que la teva veu sigui clara i audible. No parlis massa ràpid ni massa a poc a poc. Troba un ritme que sigui fàcil de seguir.
- ✓ Mantén un contacte visual. Aquest gest mostra confiança i interès en la conversa.
- ✓ Utilitza expressions facials que coincideixin amb el teu missatge. La teva cara ha de reflectir les emocions i el contingut del teu discurs.
- ✓ Les mans i gestos poden reforçar el que estàs dient.

NO VAL IMPROVISAR!

Moltes oportunitats apareixen sense previ avís i sense poder-les planificar. Recordes aquella vegada en què et van presentar una persona de l'empresa on volies treballar i vas respondre amb un discurs desendreçat, llarg i avorrit? Si no has viscut aquesta situació, segurament coneixes alguna persona del teu voltant que t'ha compartit una experiència similar.

N'HI HA PROU AMB UN SOL ELEVATOR PITCH?

De la mateixa manera que es recomana adaptar el currículum a cadascuna de les ofertes de feina a les quals presentem candidatura, amb l'elevator pitch també cal fer una adaptació, atenent a la persona amb qui interaccions.

Pensa a com el pot rebre l'altra persona. Li servirà per veure de manera àgil si pots encaixar en alguns dels projectes de la seva organització? En aquest temps has de poder mostrar-li els possibles punts de connexió perquè pugueu aprofundir en la relació.

Aquesta adaptació és més necessària encara quan la teva trajectòria professional és variada, amb experiència en diferents ocupacions i/o sectors. En aquest cas, caldrà que facis èmfasi en una o una altra segons amb qui interaccionis i el teu objectiu concret.

Recorda mantenir actualitzat el teu elevator pitch amb experiències professionals o formatives que consideris d'interès a incorporar.

ON EL POTS POSAR EN JOC?

- ✓ En trobades informals, en què s'acaba incidint en temes professionals. És l'oportunitat perfecta per destacar i connectar amb altres professionals.
- ✓ En una entrevista de feina quan et demanen resumir el teu perfil o la teva trajectòria. És el moment per oferir un resum concís i impactant.
- ✓ En esdeveniments de networking professionals. T'ajudarà a iniciar converses i destacar.
- ✓ Quan et trobes en recerca de feina i fas saber als teus contactes que estàs buscant una oportunitat laboral. Et facilitarà deixar clar què busques i què pots oferir.

COM SABER QUINES PARAULES CLAU HA DE CONTENIR?

Les paraules clau, també conegudes en la seva forma anglesa *key words*, representen els termes pels quals es cercarà un perfil com el teu. En l'era de la intel·ligència artificial i el programari que selecciona currículums de manera automàtica, resulta indispensable que el currículum les contingui. Conseqüentment, han de ser presents a l'elevator pitch.

Per localitzar-les pots:

- ✓ fer cerques a la xarxa per comprovar quines son les que utilitzen persones amb perfils professionals similars al teu
- ✓ revisar quines es fan servir en les ofertes de feina en les quals podries encaixar
- ✓ fer atenció a totes les que es van repetint
- ✓ assegurar-te que fas servir els termes més emprats a l'actualitat en el teu sector i ocupació
- ✓ consultar eines a la xarxa que et permetin conèixer la freqüència d'ús de les paraules, com ara Google Trends.

QUAN L'ELEVATOR ÉS JA UNA MOSTRA DE COMPETÈNCIES CLAU

En el cas de les professions creatives o les relacionades amb la comunicació, com ocorre amb el videocurrículum, el mateix elevator pitch esdevé una mostra de les competències del perfil professional. Si és llarg i avorrit, se't veurà com un professional de la publicitat amb molt poc ganxo!

Seguint aquests passos i practicant regularment, milloraràs la teva capacitat de crear un elevator pitch impactant que et permeti destacar com a professional en diverses situacions.