

El elevator pitch, la oportunidad de darte a conocer

La herramienta más común para presentarnos a una empresa u organización cuando queremos acceder a un puesto de trabajo suele ser el currículum. Esta compilación de datos, recogidos en una sola hoja o como máximo dos, representa nuestra trayectoria profesional y formativa e incluye apartados como el conocimiento de idiomas y las competencias digitales.

Ahora bien, cuando interactuamos con alguna persona, presencialmente o a través de medios digitales como el correo electrónico o las redes sociales, a menudo nos encontramos con la necesidad de presentarnos como profesionales en un tiempo limitado. Buscamos atraer la atención de quien nos escucha o lee para despertar su interés en nuestro perfil, tanto si estamos en búsqueda de empleo, en situación de mejora profesional o sencillamente porque queremos posicionarnos como personas expertas en algún empleo o sector concreto. El objetivo final es conseguir la oportunidad de podernos explicar con más detalle, por ejemplo, en una entrevista.

"Presentarnos como profesionales en un tiempo limitado"

Son muchas las situaciones que, en nuestro día a día, pueden ser una oportunidad para explicar qué sabemos hacer desde un punto de vista profesional, incluso en encuentros o entornos informales. Por eso es necesario tenerlo preparado.

El elevator pitch (también conocido como discurso de ascensor) es una breve presentación, en la que mostramos quiénes somos y qué podemos ofrecer, además de diferenciarnos explicando nuestro valor añadido como profesionales, y velando por que el mensaje capte la atención de quien nos escucha. Como ya vas viendo, a pesar de su brevedad, crear un elevator pitch efectivo supone un reto.

¿Lo aceptas? Te damos las claves.

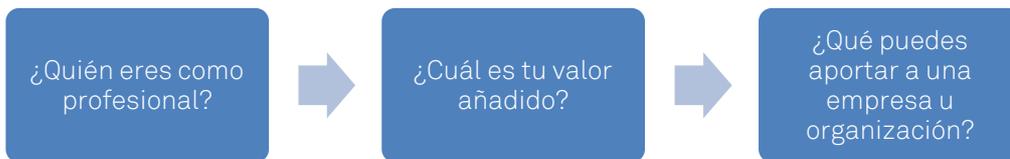
¿CÓMO DEBE SER UN BUEN ELEVATOR PITCH?

Saber crear un elevator pitch profesional efectivo es una habilidad clave para comunicar tu valor en un espacio corto de tiempo. Aquí tienes algunas recomendaciones para construir el tuyo.

- ✓ **Breve y conciso.** Entre 30 segundos y 2 minutos como máximo. Evita la tentación de explicar tu trayectoria, eso ya lo has hecho en el currículum. Piensa en destacar en tu discurso aquellas palabras clave que deben definir un perfil como el tuyo y selecciona la información que te diferencia de otros profesionales.
- ✓ **Claro.** Utiliza términos especializados que muestren tu conocimiento sobre un empleo y sector concreto. Ahora bien, en algunas ocasiones, habrá que "traducir" y acercar esta terminología si la persona con quien interactúas no está familiarizada. Asegúrate de que el mensaje sea fácil de recordar.

- ✓ **Directo.** Estructura tu mensaje. Un discurso bien organizado es más efectivo para comunicar tu mensaje y evitar perder la atención de la otra persona.
- ✓ **Atractivo.** El reto que afrontamos es el de seducir a la persona que nos escucha o lee, despertando el interés sobre nuestro perfil profesional.

PREGUNTAS A LAS QUE DEBE RESPONDER:



¿QUÉ DEBE INCLUIR TU ELEVATOR PITCH?

- Una afirmación sorprendente o pregunta para captar la atención.
- Quién eres y qué haces aquí.
- Los problemas o necesidades que cubres.
- Las soluciones que puedes proveer.
- Lo que puedes aportar como profesional a la organización.
- Por qué eres la persona adecuada.
- Un llamamiento a la acción.

ÁMBITOS O SECTORES PROFESIONALES	EJEMPLOS
Logística	<p>"Hola, soy Juana y mi misión profesional es llevar la logística de las empresas al siguiente nivel. Tengo una sólida trayectoria en la gestión de cadenas de suministro, coordinando la fluidez de productos desde la producción hasta la distribución, optimizando procesos y reduciendo costes. Mi enfoque en la eficiencia y la sostenibilidad me ha permitido implementar estrategias de transporte y almacenamiento que minimizan el impacto ambiental. ¿Nos encontramos y hacemos progresar la logística de tu empresa?"</p>

Atención a la clientela	<p>"Hola, soy Martín, y trabajo construyendo puentes entre las necesidades de la clientela y las soluciones que pueden ofrecer las empresas. Me mueve la empatía para conectar realmente con las personas y el deseo por ofrecer respuestas duraderas y a medida. A lo largo de mi carrera he trabajado en departamentos de atención a la clientela de empresas multinacionales que me han facilitado disponer de una visión global e integradora con el resto de los departamentos de una organización. Con todo el bagaje aprendido ¿hago trajes a medida de las necesidades de tu clientela? ¿Confecciono el tuyo?"</p>
Deporte y bienestar personal	<p>"Hola, soy Clàudia, profesional del deporte comprometida con el bienestar físico y mental. He trabajado como entrenadora personal y fisioterapeuta durante más de una década. Mi enfoque es ayudar a las personas a alcanzar sus objetivos de salud y bienestar de manera equilibrada. Si buscas una guía para conseguir un estilo de vida más saludable y activo, estoy aquí para inspirarte y acompañarte en tu camino hacia la vitalidad."</p>
Industria manufacturera	<p>"Hola, soy Enrique, y transformo en madera esa idea que tienes en la cabeza. Mis quince años de experiencia en la creación de muebles a medida y proyectos de carpintería me han permitido trabajar con una gran variedad de materiales y mi pasión por el diseño se ha materializado en piezas únicas, funcionales y de alta calidad tanto para hogares como para organizaciones y edificios comerciales. Encontrémonos y te explico cómo darle vida a la madera"</p>

¡HAZ ATENCIÓN A LA COMUNICACIÓN NO VERBAL!

No descuides los aspectos relacionados con el tono de voz, la velocidad, el contacto visual, la expresión facial o la gesticulación. Recuerda que la comunicación no verbal refuerza tu mensaje y siempre debe ser coherente con tu discurso.

- ✓ Asegúrate de que tu voz sea clara y audible. No hables demasiado rápido ni demasiado poco a poco. Encuentra un ritmo que sea fácil de seguir.
- ✓ Mantén un contacto visual. Este gesto muestra confianza e interés en la conversación.
- ✓ Utiliza expresiones faciales que coincidan con tu mensaje. Tu cara debe reflejar las emociones y el contenido de tu discurso.
- ✓ Las manos y gestos pueden reforzar lo que estás diciendo.

¡NADA DE IMPROVISAR!

Muchas oportunidades aparecen sin previo aviso y sin poder planificarlas. ¿Recuerdas aquella vez en que te presentaron una persona de la empresa donde querías trabajar y vas a responder con un discurso desentrañado, largo y aburrido? Si no has vivido esta situación, seguramente conoces a alguna persona de tu alrededor que te ha compartido una experiencia similar.

¿BASTA UN SOLO ELEVATOR PITCH?

Del mismo modo que se recomienda adaptar el currículum a cada una de las ofertas de trabajo a las que presentamos candidatura, con el elevator pitch también hay que hacer una adaptación, atendiendo a la persona con quien se encuentra.

Piensa en cómo lo puede recibir la otra persona. ¿Le servirá para ver de manera ágil si puedes encajar en algunos de los proyectos de su organización? En este tiempo debes poder mostrarle los posibles puntos de conexión para que puedas profundizar en la relación.

Esta adaptación es más necesaria aún cuando tu trayectoria profesional es variada, con experiencia en diferentes empleos y/o sectores. En este caso, será necesario que hagas énfasis en una u otra según con quien interacciones y tu objetivo concreto.

Recuerda mantener actualizado tu elevator pitch con experiencias profesionales o formativas que consideres de interés a incorporar.

¿DÓNDE LO PUEDES PONER EN JUEGO?

- ✓ En encuentros informales, en los que se acaba incidiendo en temas profesionales. Es la oportunidad perfecta para destacar y conectar con otros profesionales.
- ✓ En una entrevista de trabajo cuando te piden resumir tu perfil o tu trayectoria. Es el momento para ofrecer un resumen conciso e impactante.
- ✓ En eventos de networking profesionales. Te ayudará a iniciar conversaciones y destacar.
- ✓ Cuando te encuentras en búsqueda de trabajo y haces saber a tus contactos que estás buscando una oportunidad laboral. Te facilitará dejar claro qué buscas y qué puedes ofrecer.

¿CÓMO SABER QUÉ PALABRAS CLAVE DEBE CONTENER?

Las palabras clave, también conocidas en su forma inglesa *keywords*, representan los términos por los que se buscará un perfil como el tuyo. En la era de la inteligencia artificial y el software que selecciona currículos de manera automática, resulta indispensable que el currículum las contenga. Consecuentemente, deben estar presentes en el elevator pitch.

Para localizarlas puedes:

- ✓ hacer búsquedas en la red para comprobar cuáles son las que utilizan personas con perfiles profesionales similares al tuyo
- ✓ revisar cuáles se utilizan en las ofertas de trabajo en las que podrías encajar
- ✓ prestar atención a todas las que se van repitiendo
- ✓ asegurarte de que usas los términos más empleados en la actualidad en tu sector y empleo
- ✓ consultar herramientas en la red que te permitan conocer la frecuencia de uso de las palabras, como Google Trends.

CUANDO EL ELEVATOR ES YA UNA MUESTRA DE COMPETENCIAS CLAVE

En el caso de las profesiones creativas o las relacionadas con la comunicación, como ocurre con el videocurrículum, el mismo elevator pitch se convierte en una muestra de las competencias del perfil profesional. ¡Si es largo y aburrido, se te verá como un profesional de la publicidad con muy poco gancho!

Siguiendo estos pasos y practicando regularmente, mejorarás tu capacidad de crear un elevator pitch impactante que te permita destacar como profesional en diversas situaciones.