

# Elevator speech



Isabel Aranda

¿Cómo  
presentarme  
para captar la  
atención  
profesional?



**Marcar: (verbo)**

dejar una  
impresión  
inolvidable  
en la mente  
de alguien

*Concise Oxford Dictionary*





# ESCENARIO PROFESIONAL DEL SIGLO XXI

Gran oferta, gran homogeneidad

Importancia de la red

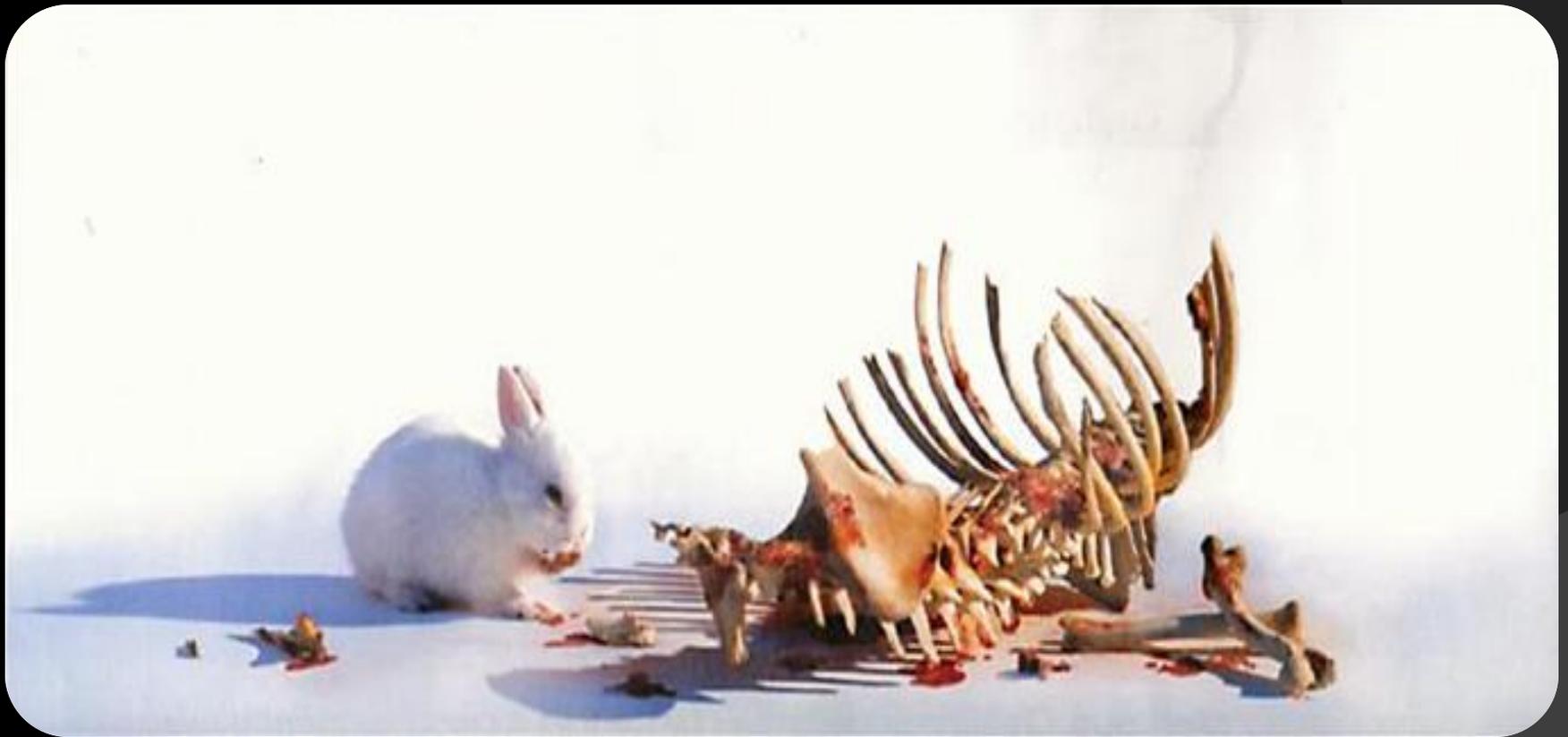
Reclutamiento 2.0

## UN CAMBIO DE PARADIGMA

Los conocimientos ya no son suficientes, ni la experiencia

## ¿Eres “empleable”?

“MI MARCA” como plan necesario para alcanzar mis objetivos



Portada

Bolsas

Mi dinero

Empresas

Economía y Política

Sociedad

Opinión

Empleo

Mercado laboral Desarrollo de carrera Opinión

## Desempleado, pero con marca personal



0



93 personas recomiendan esto.

¿Te parece interesante esta noticia?

-

+

29.03.2011 Beatriz Elías  1

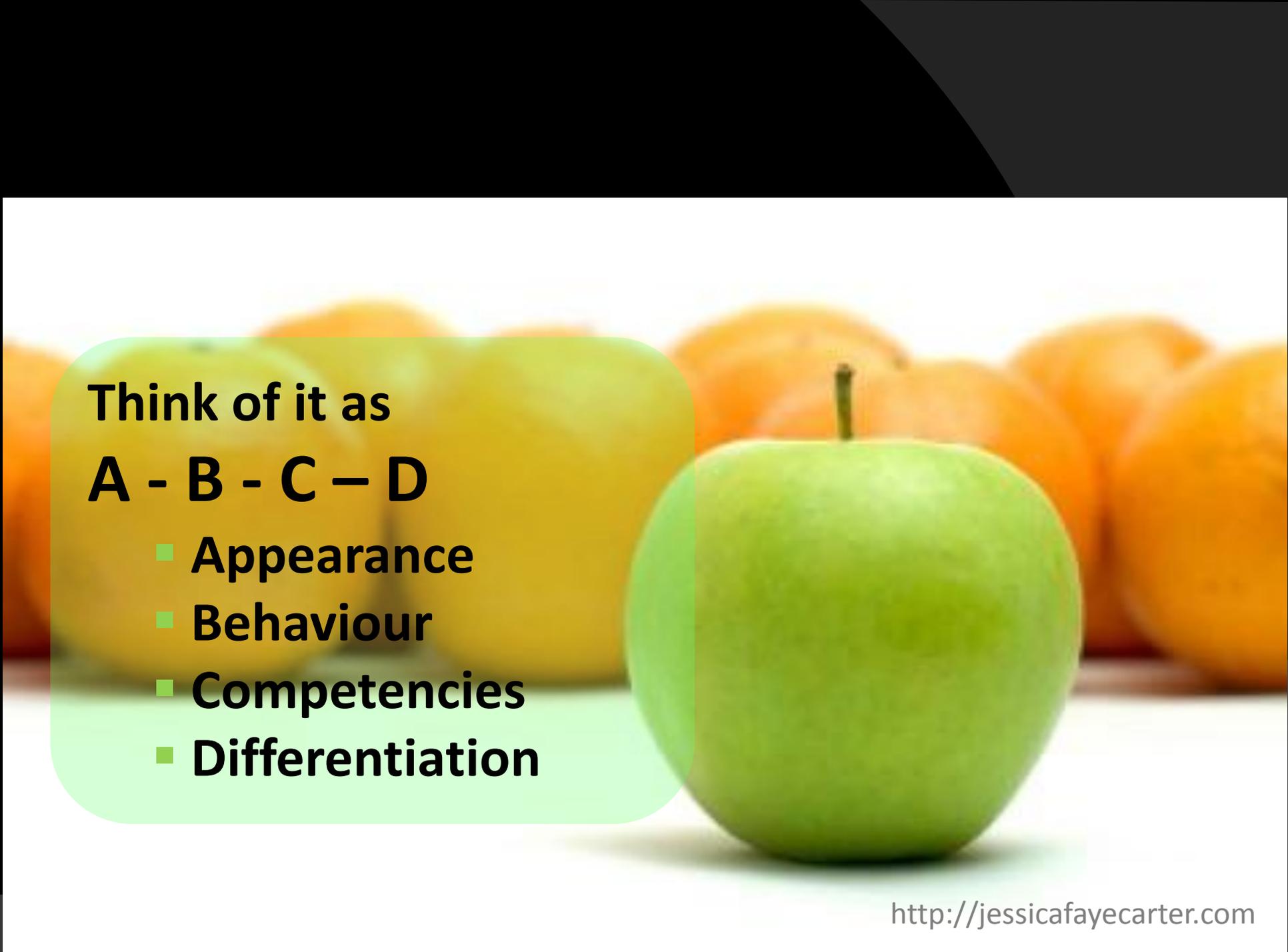
La huella que dejamos en los demás es la carta de presentación que transmite nuestros valores, creencias, habilidades y competencias. Cuando se pierde el trabajo, esta marca no tiene por qué resentirse, de hecho, se convierte en el pasaporte para encontrar un nuevo empleo.

La marca personal es la idea clara que viene a la mente cuando alguien piensa en otra persona. Es lo que ésta representa para los demás: los valores, habilidades, cualidades o competencias. En el plano personal y en el profesional, todos queremos que esa imagen sea buena y positiva. "Esa huella es algo que se va construyendo día a día. Cada cosa que hacemos, cada momento que alguien nos percibe, desde



# Elevator Pitch (or speech)





**Think of it as**

**A - B - C - D**

- **Appearance**
- **Behaviour**
- **Competencies**
- **Differentiation**

# Elevator Pitch

Responde a las preguntas:

**Quién soy**  
**Qué ofrezco diferente**  
**A quién interesa**  
**Por qué**  
**Qué hacer**





1. **CAPTA SU ATENCIÓN**
2. **DESPIERTA SU INTERÉS**
3. **GENERA LA DECISIÓN**
4. **MUEVE A LA ACCIÓN**

# LO QUE DICEN LOS DEMÁS DE MÍ



*Laura es una gran profesional con experiencia en ventas, comercio internacional y apertura de nuevos mercados. Tiene un excelente dominio del área financiera y gran capacidad de negociación con proveedores y clientes*

# ¡CÓMO LO DICES IMPORTA!

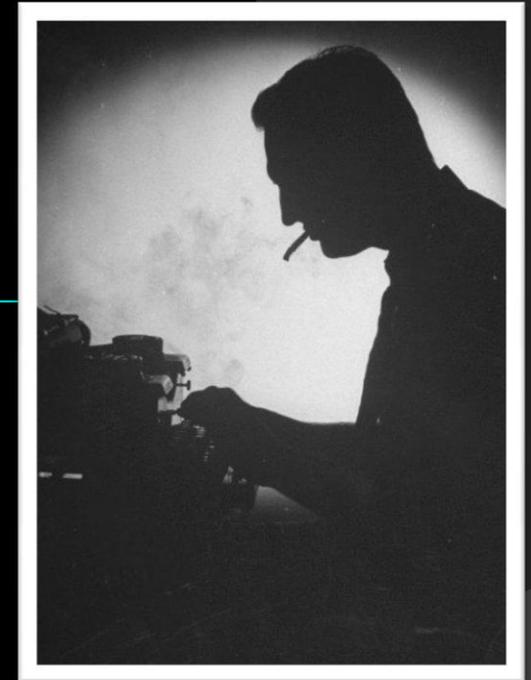
**NO DICE**

“Soy Periodista”

---

**DICE**

“Soy un escritor divertido, honesto, organizado, con una lengua afilada y con sangre en las venas, que no te deja indiferente”



# ¡CÓMO LO QUE DICES IMPORTA!

## NO DICES

“Soy la gerente de El Rincón del cocido

---

## DICES

“Soy una gerente pionera en especializar la restauración que ha apostado por el valor de la tradición, de hecho es su tercera generación ”

# ¡CÓMO LO DICES IMPORTA!

## NO DICE SÓLO...

“Soy la Gerente de  
Cárnicas Gavisa”



## DICE ADEMÁS...

“... empresa de ganadería ecológica que ha apostado por el valor de la tradición y el respeto del medio ambiente”

# ¡CÓMO LO DICES IMPORTA!

**NO DICES**

“Soy Arquitecto”

---

**DICES**

“Diseño oficinas bioenergéticas para empresas que buscan salud y bienestar para sus empleados”



# ¡CÓMO LO DICES IMPORTA!

**NO DICES**

“Vendo casas”

---

**DICES**



“Ayudo a la gente a encontrar la casa de sus sueños”

# ¡CÓMO LO DICES IMPORTA!

**NO DICES**

“Organizo bodas y eventos”

---

**DICES**

“Consigo que un día tan especial como el de tu boda se convierta en un día mágico e inolvidable donde cada momento expresa los deseos soñados por los novios”



# ¡CÓMO LO DICES IMPORTA!

**NO DICES**



“Soy Asesor comercial de servicios”

---

**DICES**

“Estoy acostumbrado a trabajar por objetivos de forma autónoma y resolutiva y a asumir nuevos retos profesionales, considerándome un profesional dinámico, extrovertido , ordenado, con una alta capacidad de gestión y adaptable a cualquier metodología de trabajo

# ¡CÓMO LO DICES IMPORTA!

## NO DICE SÓLO...

“Soy Jefe de Cuentas en AZD Soluciones Informáticas”

---



## DICE ADEMÁS...

“..., con más de 10 años de experiencia en el sector, cuento con una red de contactos que me permite establecer relaciones comerciales al más alto nivel y generar oportunidades de negocio inmediatas para mi empresa”

# Qué decir

# Qué soluciones ofrezco

¿Qué ganan los clientes trabajando conmigo?

¿Qué hago para mis clientes?

¿Qué necesidades resuelvo?

¿Cómo mejoro su vida o su negocio?

¿Cómo hago que las cosas vayan bien, sean más fáciles o más agradables?

¿A quién le interesan mis soluciones?



# BENEFICIOS

## Frank Rodríguez

*"Estoy aprovechando mi "tiempo" estudiando un **Postgrado en Marketing Digital** en el cual estoy avanzando magníficamente. Me gustaría continuar estando presente y **si estás ahora buscando profesionales donde puede encajar mi perfil**, o conoces a un colega de profesión que busca, estaré agradecido si me tienes en cuenta. **Mi valor añadido** para cualquier empresa es ser el puente perfecto entre el mundo del "Marketing tradicional" y el "nuevo mundo" del Marketing Digital. Entre ambos me muevo como un "pez en el agua" y serviría para alinear la organización acomodando OFF y ONLINE para una estructura más coordinada, dinámica y actualizada a lo último en Marketing.*

1. una **especialidad en postgrado**
2. **lo que busca, su objetivo**
3. **valor añadido y ventaja competitiva**
4. por qué eso es **importante**

**PIDE ACCIÓN**





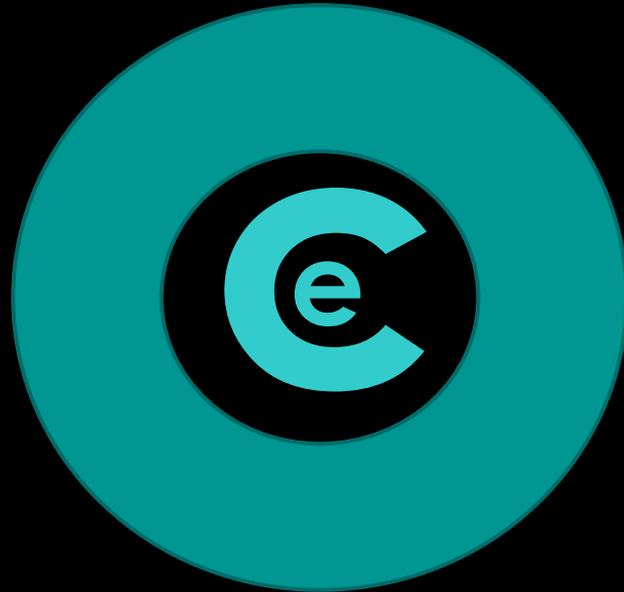
¿Cómo  
contactar  
conmigo?

**en definitiva ...**



- 1. CAPTA SU ATENCIÓN**
- 2. DESPIERTA SU INTERÉS**
- 3. GENERA LA DECISIÓN**
- 4. MUEVE A LA ACCIÓN**

# Elevator speech



**emociones capacitantes**

[elblogdeisabelaranda.wordpress.com](http://elblogdeisabelaranda.wordpress.com)

[es.linkedin.com/in/isabelaranda](https://es.linkedin.com/in/isabelaranda)

[isabel.aranda.coaching@gmail.com](mailto:isabel.aranda.coaching@gmail.com)