

## Pitch your Project Effectively!

**Docente:** Juan Camacho (Language Teaching Services)

**Fechas:** 9, 11, 16, 18 y 19 de enero de 2018.

**Duración total:** 17 horas y 30 minutos, distribuidas en cinco sesiones de 11:00-14:30.

**Aulas:**

Cuatro primeras sesiones: 7.1.J01, Edificio Juan Benet (Campus de Leganés)

Última sesión: 3.S1.08, Biblioteca Rey Pastor (Campus de Leganés)

**Nivel de inglés exigido:** B.2 / C.1. El alumno deberá acreditar su nivel o realizar prueba online.

## Objetivos

El enfoque de este seminario se centra particularmente en dos aspectos:

- 1.- Cómo describir y vender un proyecto o producto en una presentación de tres minutos de duración (aproximada) destinada a obtener financiación.
- 2.- Reducir dicha presentación a un discurso específico de 60 segundos (*elevator pitch*), destacando los puntos más importantes.

Con ello se persigue:

- Aprender a comunicar de forma interesante, efectiva y concisa.
- Mejorar las habilidades para exponer claramente las características de un proyecto o producto, y por qué merece ser financiado.

## Contenidos

- Énfasis en aspectos orales y prácticos.
- Exposición, revisión y práctica del lenguaje persuasivo, explicativo, descriptivo, etc.
- Uso de reglas prácticas de pronunciación y entonación, así como estrategias para que la información resulte interesante y comprensible por quienes la escuchan.

*Por razones de tiempo, no será posible dedicarse en profundidad a la redacción o terminología académica específica de los distintos campos y carreras.*

## Metodología

- Se tomarán como modelo grabaciones y vídeos de conversaciones persuasivas sobre proyectos y productos.
- Los alumnos deberán hacer breves presentaciones (*pitches*) por parejas e individualmente.
- Se podrán hacer comentarios y sugerencias grupales después de estas presentaciones.

El trabajo en casa será obligatorio, con el objetivo de practicar y mejorar las ideas presentadas en clase. (Horas estimadas de trabajo: 4)

## Evaluación

La calificación final se basará en un 50% de evaluación continua y un 50% en tareas prácticas. Será necesario un 75% de asistencia para recibir una calificación de *Apto*.

## Bibliografía

*Pitching Hacks: How to Pitch Startups to Investors* (2009) by Venture Hacks

*Elevator Pitch Toolkit: Templates, Examples, and Tips for the Perfect Pitch* (Kindle) By Adam Hoeksema

## Recursos online

*The Art of the Elevator Pitch*

<http://www.readriteweb.com/start/2010/04/the-art-of-the-elevator-pitch-10-great-tips.php>

*ChangingMinds.org - Persuasive Language*

<http://changingminds.org/techniques/language/persuasive/persuasive.htm>

## Pronunciation

*Sound scripting*

<http://www.dcielts.com/ielts-speaking/sound-scripting-pronunciation/>

*How to Chunk your Messages*

<http://www.youtube.com/watch?v=I9Tmz1no1mY>

## Sample projects

<http://www.2minuteexplainer.com/>

## Crowdfunding

<https://www.kickstarter.com/projects>