



Actividad: basada en el vídeo del proyecto [educaixa](#) en el que [Antonella Broglia](#) nos explica qué es un Elevator pitch y nos da consejos de cómo presentar y exponer una idea de manera convincente en un corto espacio de tiempo.

Nivel: intermedio (B1)

Perfil de alumnos: jóvenes y no tan jóvenes con ideas frescas y ganas de desarrollar proyectos personales. Vídeo y actividad para consolidar contenidos después de haber estudiado el imperativo con pronombres en clase.

Tiempo: 60 min.

Desarrollo: ponemos a los estudiantes en parejas y les pedimos que respondan a las preguntas de la actividad. Primero les proponemos que hablen sobre las conversaciones de ascensor y les guiamos hacia la idea de que -normalmente- no suelen ser interesantes. Después les preguntamos cómo conseguirían dinero para un proyecto personal y les pasamos el vídeo Elevator pitch. Después del vídeo tienen que extraer las ideas principales y los consejos básicos para que una presentación sea efectiva. Trabajamos con contenidos de imperativo para que ellos sean capaces de llegar a dar sus propios consejos y crear sus propias estrategias de presentación. En una actividad de expresión oral final, recreamos un Elevator pitch.

Contenidos: competencia discursiva en la simulación del Elevator pitch y el desarrollo de un role play, comprensión oral del vídeo, y competencia lingüística centrada en el uso del imperativo afirmativo con la intención funcional de dar consejos.

Materiales: vídeo y pdf descargable.

Ideas clave: #elevator pitch #jóvenes emprendedores #ideas #coaching #actividades B1 #elevideos

Antes

a. ¿Qué ideas asociáis a una conversación de ascensor? Ya veremos que no todas las conversaciones de ascensor son iguales.



b. ¿Tenéis algún proyecto personal en marcha? Explicadle a vuestro compañero cuál es y en qué consiste.

c. Si en algún momento necesitáis dinero para desarrollar una idea, ¿habéis pensado cómo lo vais a hacer? ¿Qué maneras conocéis de recibir financiación?

Durante

d. Miramos el vídeo y comentamos entre todos. ¿Qué es un Elevator pitch?

[youtube https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl?rel=0&w=640&h=360]

Después

e. Habréis observado que Antonella usa una serie de imperativos para aconsejar a los jóvenes emprendedores. Podrías unir los elementos de una columna con la otra tal y como los usa ella en el vídeo?:

1) Ve	a) su tarjeta
2) Engánchale	b) al grano
3) Dale	c) aprovéchala
4) Dile	d) desde el principio
5) Pídele	e) datos importantes
6) Si te encuentras en una situación así,	f) lo que vas a hacer

f. Ahora imaginaos que sois vosotros quienes debéis aconsejar. ¿Qué otros consejos daríais a una persona joven con un proyecto interesante? Pensadlo con atención y redactad un mínimo de 5.

g. Pasamos a hacer nuestro propio Elevator pitch. En parejas, una será la persona emprendedora y la otra el posible inversor. Pero antes, la persona que quiere conseguir el dinero debe organizar un discurso ‘con gancho’ para convencer al inversor. Al final de la simulación, el inversor deberá decidir si le da su tarjeta o no, según lo convincente que haya sido el emprendedor.

¡Gracias y espero que os sea de ayuda la actividad!