

**EM PRESENTARÉ,
EN FUNCIÓ DE LA RELACIÓ
QUE VULGUI MANTENIR
AMB VOSTÈ**

LUIGI PIRANDELLO

MONTANER&A

ELEVATOR PITCH: Presentar el teu CV en 60''



FORMACIÓN

- Formación Académica

DIPLOMATURA DE ARQUITECTO TÉCNICO
otorgado por la Escuela Universitaria de Arquitectura Técnica
Universidad de Sevilla.

- Formación no Académica

CURSO DE FOMACIÓN
por el CAATB

**TÚ...!
9745 PERSONES
MÉS!!!**

HAS PENSAT QUE ELS
COMPANYNS QUE SEUEN AL
TEU COSTAT, SÓN
COMPETIDORS PER UN
LLOC DE TREBALL?

ÉS CERT QUE NO HI HA
DUES PERSONES IGUALS,

CONSTRUJOVE09
Jornades d'orientació professional

POTSER PER UNA MANCA DE

Anàlisi diferencial

Visió comercial

Anàlisi diferencial



Anàlisi diferencial

- QUÈ TINC DE DIFERENT?
 - TÈCNICAMENT
 - PERSONALMENT

Anàlisi diferencial

- LES COSES PETITES, SI ES POSEN JUNTES, SÓN MÉS GRANS QUE LES GRANS

Visió comercial

- El mercat laboral **ÉS UN MERCAT**
- En el mercat **SOM UN PRODUCTE**
- L'empresa **ÉS UN CLIENT POTENCIAL**
- Els clients tenen **MOTIUS DE COMPRA**

Visió comercial

- **ÉS UN MERCAT**
 - OFERTA I DEMANDA
 - EXPOSITORS I COMPRADORS

Visió comercial

- **SOM UN PRODUCTE**
 - CARACTERÍSTIQUES
 - BENEFICIS

Visió comercial

- **ÉS UN CLIENT POTENCIAL**
 - NECESSITATS
 - OBJECTE DEL MÀRQUETING

Visió comercial

- **TENEN MOTIUS DE COMPRA**
 - SEGURETAT
 - AFECTE
 - BENESTAR
 - ORGULL
 - NOVETAT
 - ECONOMIA

Visió comercial

- I SI NOMÉS TINC 60 SEGONS...
- QUÈ FAIG?

Visió comercial

Visió comercial

- **L'ESTRATÈGIA:** CREAR UNA PRESENTACIÓ QUE INCLOGUI BENEFICIS PER TOTS ELS MOTIUS DE COMPRA

en menys de 60''

elevator pitch

**un minut, per
aconseguir-ne 30**

PARLA DEL QUÈ GUANYARÀ
L'EMPRESA
ABANS DE PARLAR DE TÚ

ELEVATOR PITCH:

Com vendre el meu CV en un minut



**EM PRESENTARÉ,
EN FUNCIÓ DE LA RELACIÓ
QUE VULGUI MANTENIR
AMB VOSTÈ**

LUIGI PIRANDELLO

MONTANER&A

seguretat

EL PRODUCTE O SERVEI, FA ALLÒ QUE DIU QUE FA.
ES COMPORTA TAL COM DIU QUE ES COMPORTA

ARGUMENTS

Titolacions, diplomes
Referències d'empreses, de professors
Premis
Col·laboracions



afecte

EL FET DE COMPRAR AQUEST PRODUCTE, FA QUE
EL MEU ENTORN EM VALORI MÉS POSITIVAMENT

ARGUMENTS

Beneficis a tercers

Ecologia

Responsabilitat social corporativa



benestar

EL PRODUCTE O SERVEI, EM FA LA VIDA MÉS FÀCIL
O EM DONA COMODITAT

ARGUMENTS

Tipus de contracte

Flexibilitat

Condicions de treball (teletreball)



orgull

EL FET DE COMPRAR AQUEST PRODUCTE O SERVEI,
FA QUE EL MEU ENTORN M'ENVEGI

ARGUMENTS

Personalització

Fet " a mida"

Exclusivitat

Exotisme



novetat

EL PRODUCTE O SERVEI, ÉS NOU (ABANS NO EXISTIA) O BÉ HO FA DIFERENT, MILLOR

ARGUMENTS

Millores d'aplicacions
Nous programes informàtics
Sinèrgies



economia

EL PRODUCTE O SERVEI,
ESTALVIA TEMPS O DINERS

ARGUMENTS

Condicions econòmiques

Condicions de treball

Col·laboracions en línia

