

**EM PRESENTARÉ A VOSTÈ,
EN FUNCIO DE LA RELACIO
QUE VULGUI MANTENIR
AMB VOSTÈ**

LUIGI PIRANDELLO

ELEVATOR PITCH: Presentar el teu projecte en 60''

Enginyers
Industrials de Catalunya



FORMACIÓN ACADÉMICA Y CONTINUADA

- Estudio de Organización de Empresas, Dirección y Project Management.
- Proyecto fin de Carrera ca 03/2001.
- Titulo de ingeniero

INF

- Perfeccionamiento en Corel, Photoshop
- Manejo de presupuestos y Seguimiento de Obra.
- Manejo de AutoCAD, Presto, ArcGIS

TÚ...!
9745 PERSONES
MÉS!!!
ENYER !

ÉS CERT QUE NO HI HA
DUES PERSONES IGUALS,

I DONCS,
COM ÉS QUE
ELS CV/PROJECTES SÍ QUE
HO SÓN?

POTSER PER UNA MANCA DE

Anàlisi diferencial

Visió comercial

Anàlisi diferencial



Anàlisi diferencial

- QUÈ TINC DE DIFERENT?
 - TÈCNICAMENT
 - PERSONALMENT

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

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

Visió comercial

- **TENEN MOTIUS DE COMPRA**
 - SEGURETAT
 - AFFECTE
 - 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**

GRÀCIES

epuigjaner@montaner.com

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

