

TALLER DE VENTA DE LA IDEA DE NEGOCIO

OBJETIVO

Trasladar a los emprendedores los conocimientos necesarios para desarrollar un pitch atractivo, así como herramientas para hacerlo más visual. Completado con el desarrollo de habilidades para hablar en público. 90% de carácter práctico.

PROGRAMA

1. Introducción a la Venta de la Idea de Negocio

- Definición y importancia de la venta de la idea de negocio.
- Descripción de los elementos clave de una presentación convincente.
- Ejemplos de presentaciones exitosas de ideas de negocio.

2. Conocimiento del Público Objetivo

- Identificación y comprensión de los diferentes stakeholders.
- Análisis de las necesidades, intereses y preocupaciones de cada grupo.
- Adaptación del mensaje según el público objetivo.

3. Desarrollo de la Propuesta de Valor

- Definición clara de la propuesta de valor única de la idea de negocio.
- Identificación de los beneficios y ventajas competitivas.
- Ejercicios prácticos de elaboración de mensajes clave y puntos de venta.

4. Estructura de la Presentación

- Organización y flujo de la presentación.
- Desarrollo de un storytelling efectivo para conectar emocionalmente con la audiencia.
- Uso de medios visuales y apoyo audiovisual de manera estratégica.

5. Práctica de Presentación

- Sesiones de práctica de presentación en grupos pequeños.
- Retroalimentación constructiva de los compañeros y el facilitador.
- Enfoque en la mejora continua y la confianza en la presentación.

6. Manejo de Preguntas y Objeciones

- Identificación de posibles preguntas y objeciones.
- Desarrollo de respuestas claras y persuasivas.
- Técnicas para mantener el control y la confianza durante la sesión de preguntas.

7. Cierre y Seguimiento

- Resumen de los puntos clave y llamado a la acción.
- Discusión sobre la importancia del seguimiento después de la presentación.
- Planificación de los próximos pasos para continuar el proceso de venta.

FORMATO

Taller presencial, 90% práctico, de carácter dinámico y participativo

DURACIÓN: 3 horas