



GENERALITAT
VALENCIANA

iVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
ELCHE

Celia

Cómo crear un Pitch de Ventas en 7 pasos

Celia Domínguez

Descubridora de Talento

Coach de comunicación

WEBINAR



www.celiadominguez.es

¿Quién soy?

“Descubridora de Talento, Comunicadora de Emociones”

Coach de comunicación y desarrollo personal para emprendedores, mujeres y directivos.

Docente en universidades y en diferentes escuelas de negocio en España en materia de emprendimiento, empleabilidad, talento y habilidades directivas.

Speaker motivacional internacional. Facilitadora certificada *Points of You*. Es autora del libro “**Motívate y Emprende en comunicación y eventos**”, del ebook “**Lidera tus emociones y liderarás tu vida**” y una de las protagonistas del libro **[in]visibles** de “Ideas en Femenino”.

Celia

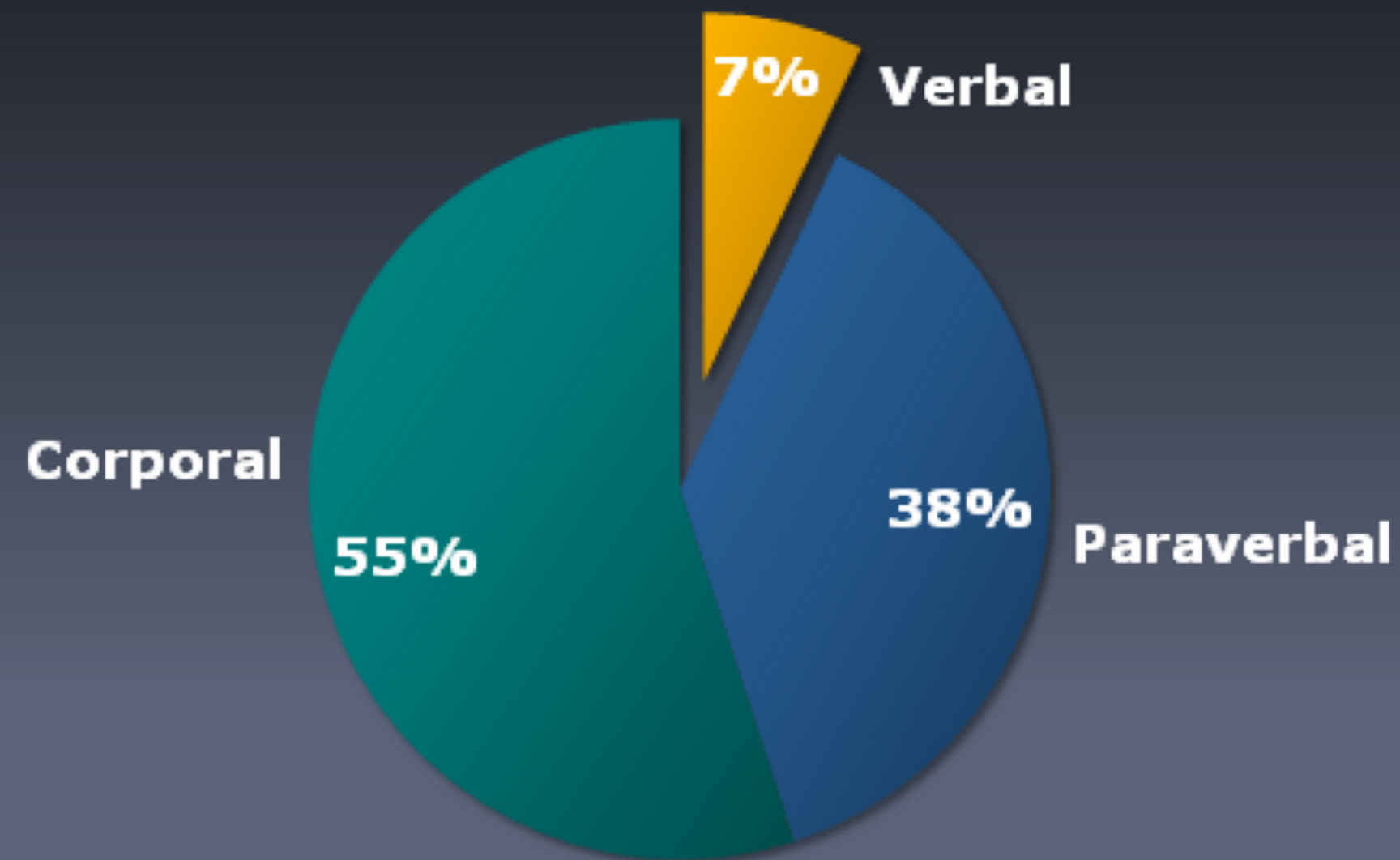


**"EL PROPÓSITO DE UN PITCH NO ES
CERRAR LA VENTA. EL PROPÓSITO ES
DESCRIBIR UNA SITUACIÓN O
SOLUCIÓN TAN CAUTIVADORA QUE, UNA
VEZ ACABADO, LA OTRA
PERSONA DESEE ESCUCHAR MÁS."**

SETH GODIN

Celia

El mensaje verbal apenas
participa en la comunicación



Fuente: Albert Mehrabian, "Nonverbal Communication"

REGLA DE ALBERT MEHRABIAN

El mensaje verbal
apenas participa en la
comunicación

Celia

”

**UN BUEN VENDEDOR ES AQUEL QUE
SABE CONVENCER NO SOLO CON SU
MENSAJE, SINO CON SU LENGUAJE
CORPORAL Y PARAVERBAL**

CELIA DOMÍNGUEZ

Celia

PRINCIPIOS DE LA ORATORIA



- CLARIDAD
- BREVEDAD
- CONCISIÓN
- SENCILLEZ
- ELEGANCIA

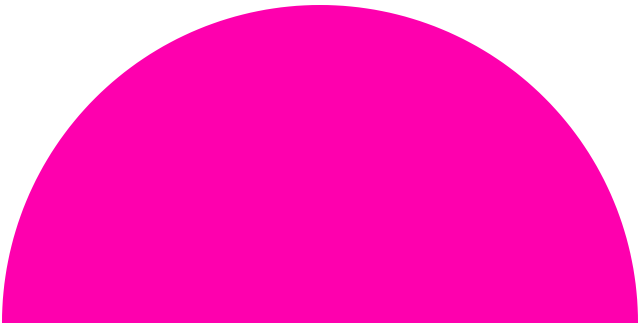
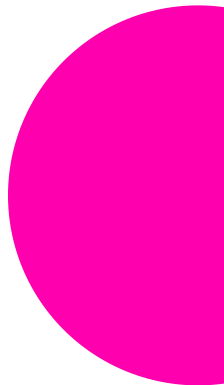
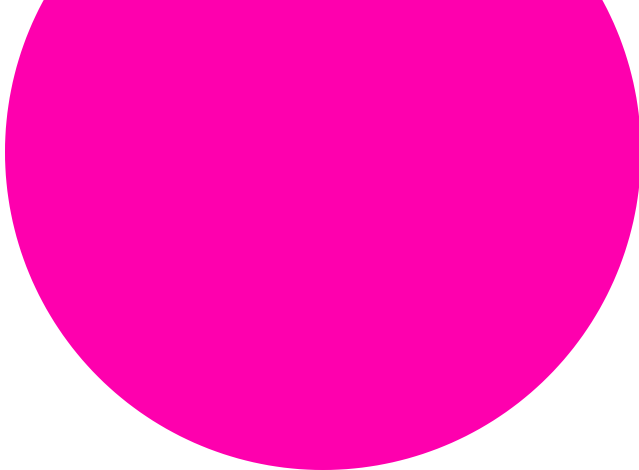
Celia

EL BUEN VENDEDOR

- Es el que mejor conoce su producto o servicio
- Comunica con pasión
- Es auténtico y natural
- Sabe escuchar
- Tiene carisma
- Confía en él y en lo que vende

Celia





¿Qué vas a contar?

Celia

canva.com

El Mapa de tu Discurso

Nombre del Proyecto: _____ Autor: _____ Fecha: _____

Celia DOMÍNGUEZ

¿De cuánto tiempo es el pitch?

¿Dónde y cuándo lo voy a hacer?

FECHA Y LUGAR

¿A quién me dirijo?

FOCALÍZATE EN TU PÚBLICO

Propuesta de valor

DEFÍNELA EN UNA FRASE, ¿QUÉ TE DIFERENCIA DEL RESTO? ¿QUÉ BENEFICIO APORTAS?

Objetivo de la presentación

¿QUÉ QUIERES CONSEGUIR?

Partes del guión

DESARROLLALO

- Introducción
- Desarrollo
- Cierre

Ideas clave y secundarias

BREVES, CLARAS Y CONCISAS

1.
 - 1.1
 - 1.2
 - 1.3
2.
 - 2.1
 - 2.2
 - 2.3
3.
 - 3.1
 - 3.2
 - 3.3

RECURSOS A UTILIZAR

- AFIRMACIÓN ROTUNDA
- DATOS ESTADÍSTICOS
- STORYTELLING
- PREGUNTA RETÓRICA
- FRASE INSPIRATIVA

ESTRUCTURA

IDEAS - CONCEPTO

SITUACIÓN - PROBLEMA - SOLUCIÓN

3 CONCLUSIONES

LLAMADA A LA ACCIÓN

DAR LAS GRACIAS

www.celiadominguez.es

UTILIZA "EL MAPA DE TU DISCURSO"

Plasma en una sola hoja tu
presentación.
Estructura tus ideas y crea
un *pitch* de impacto

Celia

El Mapa de tu Discurso

Nombre del Proyecto: _____

Autor: _____

Fecha: _____

Celia
DOMÍNGUEZ

¿De cuánto tiempo es el pitch?



¿Dónde y cuándo lo voy a hacer?



FECHA Y LUGAR

¿A quién me dirijo?



Propuesta de valor

DEFÍNELA EN UNA FRASE, ¿QUÉ TE DIFERENCIA DEL RESTO? ¿QUÉ BENEFICIO APORTAS?



Objetivo de la presentación

¿QUÉ QUIERES CONSEGUIR?



FOCALÍZATE EN TU PÚBLICO

Partes del guión

DESARROLLALO

• Introducción

• Desarrollo

• Cierre

Ideas clave y secundarias

BREVES, CLARAS Y CONCISAS



1.

1.1

1.2

1.3

2.

2.1

2.2

2.3

3.

3.1

3.2

3.3

RECURSOS A UTILIZAR

- AFIRMACIÓN ROTUNDA
- DATOS ESTADÍSTICOS
- STORYTELLING
- PREGUNTA RETÓRICA
- FRASE INSPIRATIVA

ESTRUCTURA

IDEAS - CONCEPTO
SITUACIÓN - PROBLEMA - SOLUCIÓN

3 CONCLUSIONES

- LLAMADA A LA ACCIÓN
- DAR LAS GRACIAS

CREA TU PITCH EN 7 PASOS



PASO 1

¿De cuánto tiempo es tu PITCH?



PASO 2

¿Dónde tienes que realizar el pitch (incluye plataformas digitales)?

Celia

TEN CLARO TU OBJETIVO A LA HORA DE CONSTRUIR TU PITCH



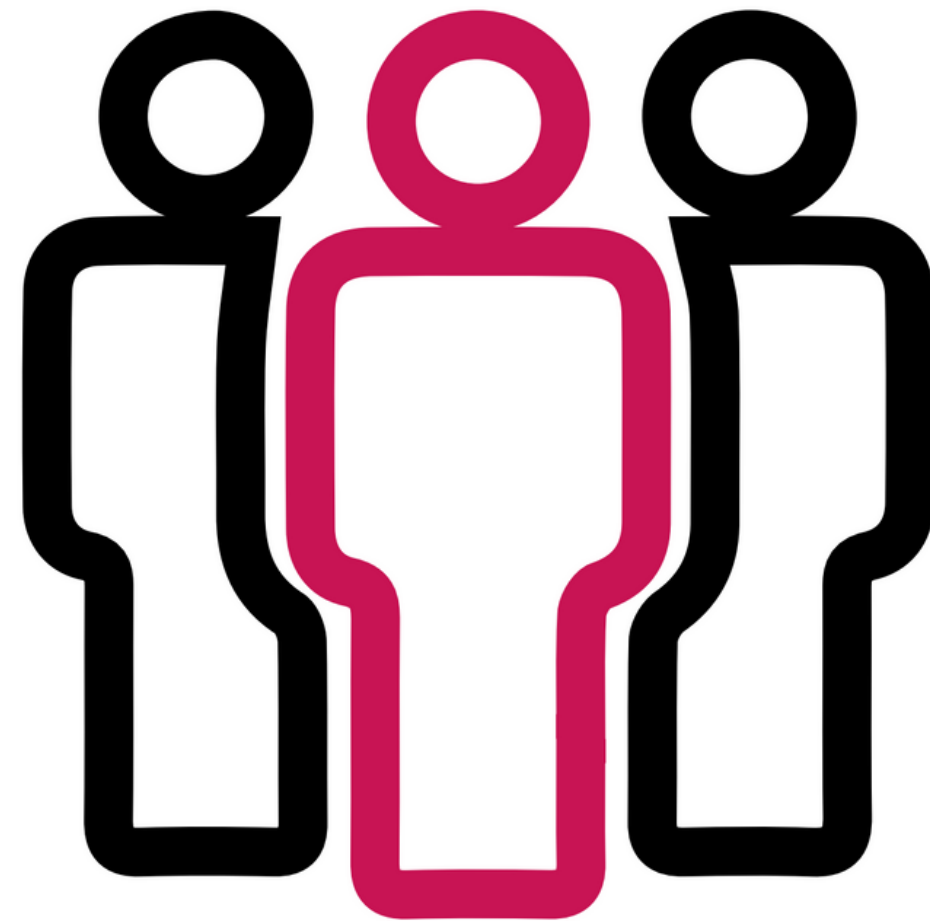
PASO 3

¿Qué quieres conseguir?

- Dar a conocer el producto
- Detectar las necesidades
- Financiación
- Consolidación de marca...

Celia

CONOCE A TU PÚBLICO



PASO 4

¿A quién te diriges?

Celia

DEFINE TU PROPUESTA DE VALOR



PASO 5

¿Qué problemas
cubres?

¿Qué beneficio
aportas?

¿Qué hace
diferente a tu
producto?

Celia

LA FÓRMULA PARA DEFINIR TU PROPUESTA DE VALOR



AYUDO A... público objetivo

PARA QUÉ... resultado a obtener

¿CÓMO LO HAGO?... tu valor diferencial

Celia



Descubridora de Talento
Comunicadora de Emociones
Coach de comunicación.

Te ayudo a encontrar lo que te hace
único y a comunicar con eficacia tus
mensajes para que empieces a
brillar.

CELIA DOMÍNGUEZ

www.celiadominguez.es

Celia



Mejora tus textos, aumenta tus ingresos.

Con el mensaje apropiado, en el lugar adecuado, tu negocio crecerá más rápido. Aprende a escribir de forma persuasiva e impulsa tus ventas gracias al copywriting que convierte usuarios en clientes los 365 días del año.

ENSÉÑAME A ESCRIBIR TEXTOS PERSUASIVOS »

MAÏDER TOMASENA

www.maidertomasena.com

Celia

ESTRUCTURA TUS IDEAS

Que sean breves, claras,
concisas...



PASO 6

Tres IDEAS clave

Sub-ideas

Celia

PASO 7

ESCRIBE TU GUIÓN



01

INTRODUCCIÓN

02

DESARROLLO

03

CIERRE

Celia

ESCRIBE TU GUIÓN



01

INTRODUCCIÓN

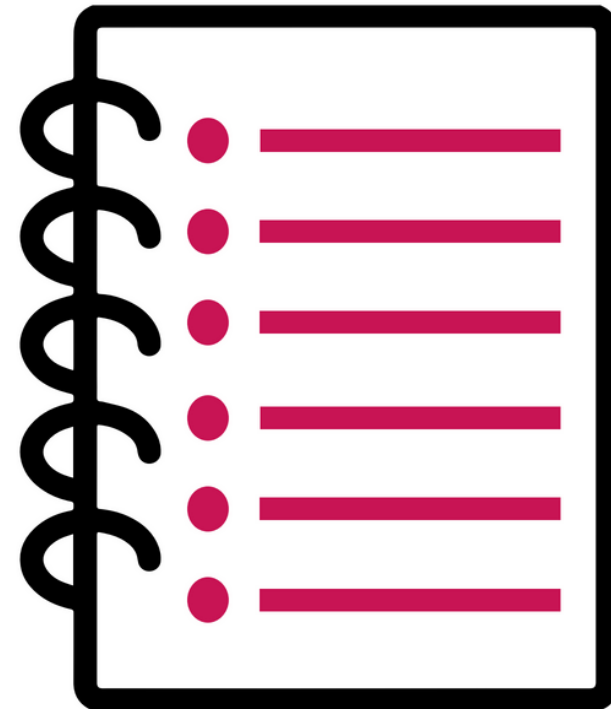


- Utiliza una afirmación, pregunta, datos estadísticos o el storytelling para arrancar
- Preséntate ¿Quién eres?

IMPACTA

Celia

ESCRIBE TU GUIÓN



Combina hechos racionales con vivencias
emocionales

02

DESARROLLO

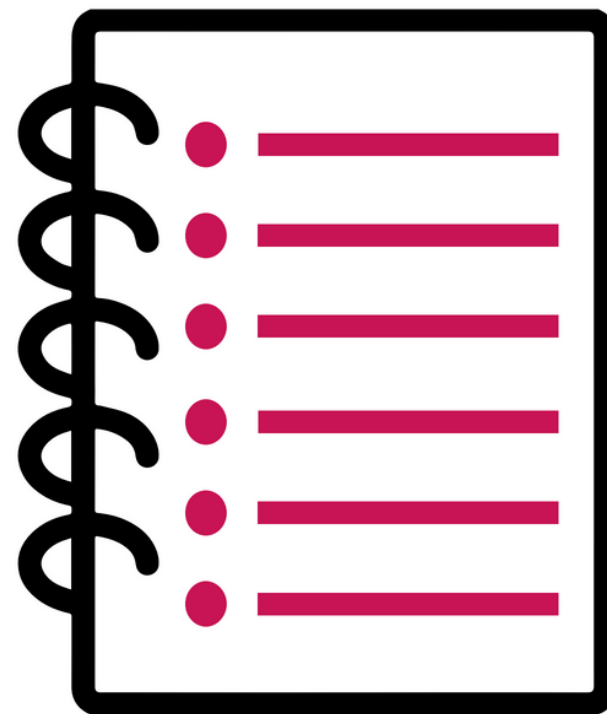
Estructura esta parte en tres pasos:

- Problema del mercado
- Solución que ofrece tu producto/ servicio (necesidad)
- Planes de futuro

*Cuenta un caso de éxito de uno de
tus clientes*

Celia

ESCRIBE TU GUIÓN



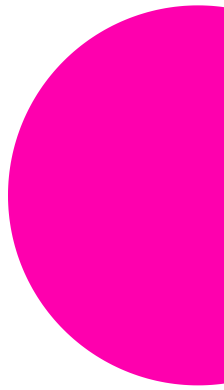
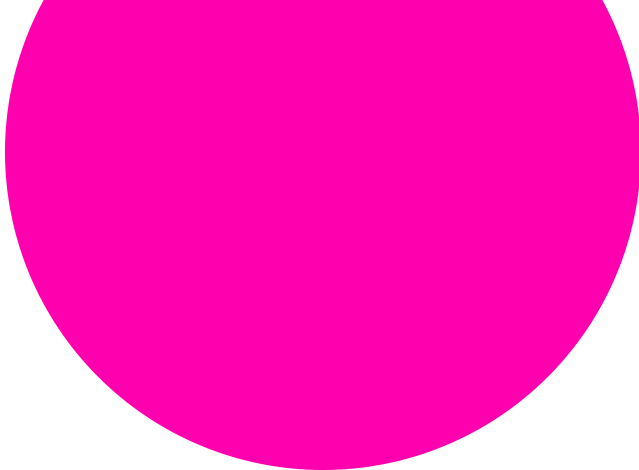
03

CIERRE

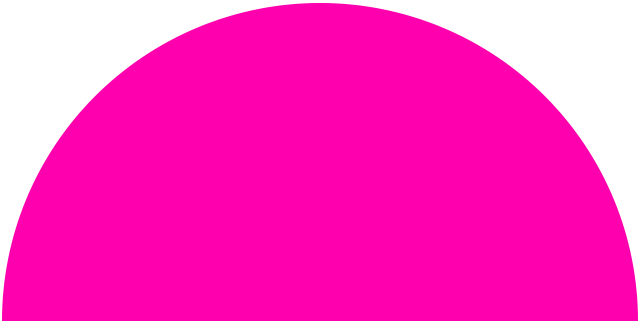
- Recapitula y menciona 3 conclusiones
- Haz una llamada a la acción
- Di Gracias!

**Realiza un final con
gancho**

Celia



¿Cómo lo vas a contar?



Celia

Prepara la puesta en escena



Ensayá

Grábate en vídeo

No tengas miedo

**Recoge la máxima información
de tu potencial cliente**

Piensa en positivo

**Prepara posibles
preguntas**

Celia

3, 2, 1.... PITCHEA



Controla tu dicción y vocaliza

Utiliza las pausas

Mantén el contacto visual con tu interlocutor o el objetivo de la cámara

Postura segura y poderosa

Gestos abiertos

Cuidado con tu expresión facial

Celia

Tips para comunicar de manera eficaz a través de la pantalla



Cuida el encuadre

Grábate en horizontal

**Busca luz natural o
utiliza un aro de luz**

Evita ruidos externos

**Sitúa el objetivo a la
altura de tus ojos**

Usa ropa lisa

Sonríe

Celia

”

**"LOS BUENOS
VENDEDORES SON LOS
QUE CUENTAN
HISTORIAS"**



SETH GODIN

Celia

¡MUCHAS GRACIAS!

CELIA DOMÍNGUEZ



Celiadominguez



www.celiadominguez.es



@CeliaDomínguezR



@CeliaDominguez



Celia