

CLASE INTEGRADORA

716

ELEVATOR PITCH:

- Dolor, necesidad y demanda identificadas.
- Oportunidad, espacio ventajoso a aprovechar con el negocio.
- Doctor, experiencia y trayectoria.
- Tratamiento, solución.
- Beneficios, qué gana el que invierte,
- Cierre, invitación a sumarse al proyecto.

REPASO DE CONTENIDOS:

1. ¿Quién es mi cliente?
2. ¿Cuáles son mis competencias profesionales en la comercialización de mi proyecto?
3. ¿Cuál es mi modelo estratégico en la propuesta de valor que entrego?
4. ¿Cuáles son las herramientas que me permiten decidir el aprovechamiento de la oportunidad?

ENTREGA FINAL DEL PROYECTO GRUPAL:

- Todos los grupos integran en un informe las entregas de los trabajos prácticos del proyecto trabajado y en anexos colocan el resto de las entregas que no tienen directa relación con la idea del proyecto grupal.
- Lo suben a su drive grupal y envían un correo al referente de la institución sobre la que hicieron el proyecto, adjuntando el informe, con copia al correo de la cátedra hasta el día 15/6.
- También en anexos coloquen la presentación que expusieron el 14/6.
- Si algún grupo ha confirmado para el 14/6 la presencia de su referente institucional del proyecto grupal, nos avisan para guardar un horario específico conveniente para que expongan.