

PREPARA Y MEJORA TU PRESENTACIÓN EN DOS MINUTOS: "EL PITCH" !

	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	2
❶ REGLAS BÁSICAS PARA MEJORAR SU PRESENTACIÓN	4
❷ ESTRUCTURAR SU PRESENTACIÓN	7
❸ DE LA TEORÍA A LA PRACTICA – 2 EJEMPLOS DE PRESENTACIÓN	9
➤ Consultora Jr. en organización	10
➤ Director general	11

INTRODUCCIÓN

La presentación en 2 minutos es **un util esencial y fundamental en la búsqueda de empleo**. Te ayudará a preparar tus entrevistas de trabajo y/o tus entrevistas para desarrollar tu red de contactos (networking).

¡A continuación, 11 razones para que crear y mejorar tu presentación en 2 min!

Tu presentación te permitirá:

1. **explicar tu trayectoria profesional,**
2. **olvidar como te describes hoy en día** para pensar como serás mañana,
3. reflexionar en la **adecuación** a construir entre el puesto que deseas desempeñar y tu trayectoria profesional,
4. dar sentido, **continuidad** y hacer que tu trayectoria profesional sea **coherente**
5. **contestar a preguntas clásicas** de las entrevistas de trabajo como : "me puede hablar de su carrera profesional?", "¿cómo se define usted?", "¿porque le escogeríamos a usted para desempeñar este puesto y no a otra persona ?"
6. **estructurar las respuestas e ilustrarlas dando ejemplos concretos,**
7. **resumir tus logros**
8. **mantener un discurso adecuado con tu interlocutor,**
9. ayudar a tu interlocutor a **conocerle mejor**. Ayudarle a **identificar rápidamente tus competencias propias, los elementos claves de tu personalidad, tus puntos selectivos, decisiones y motivaciones,**
10. **quitar los límites** como por ejemplo la falta de experiencia en una profesión, en caso de querer cambiar de categoría de empleo, ...
11. **encontrar un empleo que sea adecuado con tu proyecto profesional.**

Si te preparas de esta manera, llegarás a tus entrevistas de trabajo con una calificación de "9/10".

La presentación en 2 minutos es una herramienta fundamental en la búsqueda de trabajo y es también una **herramienta de comunicación estratégica** útil en **cualquier situación** y con cualquier tipo de interlocutor! Esta presentación te será muy práctica para comunicar datos como:

- "me seleccionaron en este puesto porque..." por movilidad interna, al empezar un proyecto nuevo, al integrar una nueva estructura.
- "decidí trabajar en tal proyecto / empresa porque...".

Si estas buscando trabajo dentro o fuera de tu empresa, si te estas integrando a una nueva empresa o una nueva filial de tu empresa, la presentación en 2 minutos te permitirá **aumentar tu impacto** y tu fuerza de convicción!

1 – REGLAS BÁSICAS PARA MEJORAR TU PRESENTACIÓN

A – VOLVER A DISEÑAR SU TRAYECTORIA PROFESIONAL Y REFLEXIONAR SOBRE SUS PRINCIPALES LOGROS

Crear un “fit profesional” se prepara y se trabaja!

Para alcanzar esta meta, haz una lista con los principales logros de tu carrera profesional para reflexionar sobre que tipo de profesional eres, cual es tu valor añadido, qué competencias tienes y qué es lo que puedes vender.

Una manera sencilla de trabajar sobre tus principales logros es tomar cada una de tus experiencias (profesionales, o extraprofesionales) y preguntarte lo siguiente:

- **Cuales son tus principales logros profesionales de los cuales te sientes orgulloso o de los cuales han estado orgullosos de tí?** Que cosas grandes o ejemplares realizaste?

Y así, logro tras logro:

- Porque te sientes orgulloso de este logro? **En qué contexto ocurrió? Cual era el objetivo? Y en que campo de acción? Cuales fueron las obligaciones?**
- **Como lo hiciste?** Qué hiciste? Qué pusiste en marcha?
- **Qué resultados** obtuviste?
- **Qué competencias/aptitudes utilizaste?** (aptitudes personales, competencias genéricas, de Management, competencias específicas a tu trabajo o a tu sector económico, ...)?

También puedes reflexionar sobre:

- Que **ideas** fueron **las más interesantes y los momentos extraordinarios** que te permitieron lograr grandes exitos y marcar la diferencia con los demás?
- **Qué es lo que puedes hacer sin dificultad alguna ?**
- **Qué dice de ti la gente a tu alrededor? Cómo te describen?**

Entender tus logros te permitirá identificar cuales son **tus competencias que te permitieron resaltar en un trabajo.**

Recordar las habilidades que dicen de tí te ayudará mucho en tu reflexión. También es muy interesante compararte con el mercado viendo a profesionales que desempeñan el mismo puesto que tú, dentro del mismo sector y/o en otro sector económico.

Identifica tus particularidades y tus especificidades! Piensa siempre en terminos de objetivos, de campo de acción, logros y management...

Eres Director General, Director en Finanzas, Director de Recursos Humanos, Control de gestión etc. Qué es lo que te diferencia de los demás Directores Generales, Directores en Finanzas, Directores en Recursos Humanos, Directores en Control de gestión etc.?

Conocer las actividades que te hacen sentir mal, **lo que no quieres hacer y lo que no sabes hacer**, te ayudará también a identificar **tu potencial de desarrollo profesional** y a conocerte con más exactitud.

Esta visión a posteriori de tu trayectoria profesional te permitirá **entender la dinámica de la evolución de tu carrera profesional**, encontrarle una **lógica y un sentido para que sea más coherente**.

B – CREAR UNA “ADECUACIÓN PROFESIONAL” CON EL PUESTO QUE DESEAS DESEMPEÑAR

El objetivo es **crear una “adecuación profesional” entre tu perfil y el mercado**, entre tú y el puesto que deseas desempeñar. **Conocer el “pliego de condiciones”** de la función que deseas desempeñar es esencial.

El “pliego de condiciones” es la “definición de la función” que te permitirá de determinar:

- **el impacto** de la función dentro de la empresa,
- **las misiones y metas esenciales** que tienes que llevar a cabo para cumplir con tu papel en esta función,
- **los objetivos y puntos claves del puesto a desempeñar**,
- el **perfil**, o sea las competencias y las aptitudes necesarias para desempeñar el puesto.

Este “pliego de condiciones” te proporcionará también las palabras claves relacionadas con la función.

Encontrarás esta clase de información en las ofertas de empleo, estudios en sitios Web de búsqueda de empleo, en el intranet de tu empresa...

Si piensas a una evolución o a un cambio de relación respecto a tu puesto actual (A → B), quizás ya has llevado a cabo acciones de “networking” y tal vez ya has buscado contactos **profesionales a entrevistar** que desempeñan la misma función que buscas (B). Esta etapa te **permitirá de conocer la realidad del puesto que deseas desempeñar**, sus objetivos y sus obligaciones y te ayudará a mejorar tu presentación en 2 minutos:

- **dándote elementos para completar tu “pliego de condiciones”,**
- **ayudándote a identificar la relación con tu propia experiencia,**
- **identificando tus competencias a transferir de A-> B,**
- **identificando tus realizaciones/logros que se puedan relacionarse con el puesto que deseas desempeñar,**
- **eliminando cualquier tipo de ruptura** o cambio (los cuales pueden ser sinónimos de una falta de experiencia profesional para el puesto que buscas),
- **identificando los frenos que puedes eliminar** respecto al puesto que deseas desempeñar,
- **introduciendo un poco de experiencia “B” dentro de tu experiencia “A”,**
- haciendo más **coherente y más evidente** el ir hacia un puesto “B”.

Introducir un poco de experiencia “B” dentro de tu experiencia “A” no significa únicamente hacer más coherente tu experiencia con el puesto que deseas desempeñar. También significa contar tu trayectoria profesional **desde el punto de vista de “B” o sea con los ojos de “B”, ponerse en su lugar, usar el mismo vocabulario que él** (palabras claves).

C – DESTACAR LO ESENCIAL

¡No olvides que tienes que presentarte en 2 minutos y no más!, Con lo cual debes:

- Explicar las etapas claves de tu carrera profesional,
- Destacar la lógica en tu carrera / trayectoria profesional,
- Hacer que tu trayectoria sea coherente aunque sea a posteriori.

D – PERSONALIZAR TU PRESENTACIÓN EN FUNCIÓN DE TU PROYECTO PROFESIONAL Y DEL PUESTO QUE DESEAS DESEMPEÑAR

Si por ejemplo tienes **varios proyectos**: un puesto n°1 y un puesto n°2, según la organización y la misión que te puedan ofrecer. En este caso, tus futuros responsables no van a esperar lo mismo de tí. Así pues, en función de tu interlocutor deberás demostrar que eres un buen n°1, o un excelente n°2. La manera de tratar el proyecto será diferente.

E – ¡PRACTICAR, PRACTICAR, PRACTICAR!

Para tener más impacto y ser más persuasivo(a), trabaja con antelación tu presentación por escrito. Luego, tienes que memorizarla y practicarla una y otra vez! Si dominas bien tu presentación, serás espontáneo, inteligente y capaz de ajustar y adaptar tu discurso a los diferentes interlocutores!

2 – ESTRUCTURAR TU PRESENTACIÓN

A – PRESENTACIÓN DE TU PERSONA

Esta introducción te permitirá presentarte con:

- tu identidad : datos personales, edad,
- tu formación / carrera,
- tus particularidades (pasiones, hobbies),
- tus idiomas.

B – TRAYECTORIA PROFESIONAL

11 claves para optimizar la presentación de tu carrera profesional:

1. Destacar la lógica de tu trayectoria profesional :

"La gestión de proyectos es el denominador común de mi trayectoria profesional, principalmente en el campo de..."

"Mi especialidad es la transformación de los nombres de la distribución textil en verdaderas marcas, claramente ubicadas en su mercado gracias a la movilización de los equipos en proyectos orientados hacia el cliente".

2. Resaltar las etapas claves de tu camino profesional:

"4 años después, "nombre de la empresa" me propone la dirección financiera de una filial. Con 27 años fue mi primera experiencia en gestión de equipos importantes. Durante 6 años adquiero competencias financieras de la empresa y logro la responsabilidad de finanzas de todas las entidades comerciales incluyendo las filiales internacionales".

3. Usar ejemplos impactantes

"Me designaron la responsabilidad de las marcas especializadas, que son el punto crucial de la innovación y el desarrollo del grupo".

4. Cuidar los enlaces entre las diferentes experiencias para que se vea claramente una evolución en tu presentación (responsabilidades, perímetro del campo de acción, equipos, presupuesto, ...)

"A los 35 años, deseaba conocer otras culturas empresariales y coger la responsabilidad de una dirección importante. Así pues, pasé de un gran grupo empresarial internacional, a una empresa de limpieza para ocupar el puesto de Director Comercial y Marketing de "nombre de la empresa".

5. Usar palabras que tranquilizan :

Tratando de evitar los "clichés"...

"Hoy en día, lo que deseo es concentrarme más sobre..."

6. Añadir a tu presentación tus motivaciones y elecciones :

"Gracias a mis cursos de estrategia y desarrollo durable fui consciente del impacto que tienen las decisiones estratégicas de las empresas sobre nuestras vidas. Por ello, quise convertirme en un profesional para acompañar a los directores de empresas en la toma de decisiones complejas".

7. Personaliza tu "pitch" utilizando datos de tu historia personal y que explican tus motivaciones (pais de origen, especificidades de tu familia, pasiones etc ...)

"Mis padres crían animales, con lo cual crecí en una granja al lado de animales. Por ello, rápidamente quise ser veterinario. Más tarde, tuve frecuentes contactos con los equipos de marketing, cuando trabajaba como veterinario investigador en "nombre de la empresa" que me motivaron hacia una nueva orientación, el marketing. Por ello, he decidido de realizar un master en management medical...etc".

8. Demostrar que eres actor de tu trayectoria profesional :

"Mi gusto por el lobbying me ha permitido crear en unos meses una red de contactos importante: socios, propietarios, clientes etc. Esto sin ningún apoyo ni presupuesto marketing y re planteando totalmente el posicionamiento de la marca dentro de un mercado con una fuerte competencia."

9. Explicar el valor añadido de tus experiencias :

"Posteriormente el grupo me propuso una importante responsabilidad, como responsable de la coordinación comercial. Fue una gran oportunidad para adquirir una visión global del funcionamiento de la empresa y de sus problemáticas."

10. Eliminar sus límites :

"Siempre me han gustado los idiomas y especialmente la comunicación escrita. Por esta razón decidí estudiar la carrera de traductor-interprete, para desarrollar conocimientos sólidos en inglés, alemán, italiano y para cultivarme. Mas tarde, quise completar esta formación con un master en management y proyectos internacionales en ESCP-Europe."

11. Y siempre en función del puesto que deseas desempeñar!

C – COMPETENCIAS FUNDAMENTALES PARA DESEMPEÑAR EL PUESTO

El objetivo de esta parte de tu "pitch" es mencionar las 3 competencias principales que has desarrollado durante tu carrera profesional. Estas 3 competencias deben estar relacionadas con las competencias claves de la descripción del puesto que deseas desempeñar:

"Durante estas experiencias, desarrollé principalmente 3 competencias importantes:

- habilidad de análisis y de síntesis :

Cuando trabajé en Chanel y en l'Oréal, aprendí a destacar lo esencial de una cantidad importante de información par poder resolver problemas estratégicos, especialmente a partir de un estudio de la competencia o a través del análisis de los resultados.

- habilidad para llevar acabo proyectos con rigor y creatividad :

Aprendí a marcar las prioridades entre las diferentes actividades, asegurar el avance de mis proyectos con distintos interlocutores, especialmente dentro de proyectos creativos y de desarrollo.

- habilidades para relacionarme con los demás :

Mis directores reconocieron mi habilidad para integrarme facilmente dentro de los equipos de trabajo. Confiaron en mí y me propusieron ser la "embajadora" de Givenchy y encargarme de la formación de los estudiantes de ESCP-Europe, durante 3 años, de las ventas privadas de la marca."

D – CONCLUSIÓN

Si tienes una entrevista :

- > de trabajo : demuestra tu interés por el puesto
- > de networking : presenta tu proyecto profesional

3 – DE LA TEORÍA... A LA PRÁCTICA

A continuación encontrarás 2 ejemplos de "pitch" en 2 minutos redactados por alumni y consultores del PEP.

Cada pitch tiene un objetivo particular según la trayectoria profesional y el proyecto del alumno(a). Para entender mejor cada pitch, encontrarás unas explicaciones en la nota "Enfoque del PEP".

Agradecemos a todos los alumni que confiaron en nosotros trabajando y utilizando el modelo que les propusimos. Gracias a todos ellos y gracias a la autorización que nos dieron para difundir sus pitches, hoy te podemos presentar 2 modelos para que puedas redactar tu propio pitch!

PITCH : CONSULTORA JR. EN ORGANIZACIÓN

1- Presentación de tus datos personales

Soy XXXXX, tengo 24 años y diplomada de ESCP-Europe (año).

2- Trayectoria profesional

Durante los 4 años pasados en ESCP-Europe, orienté mi carrera profesional hacia el consulting.

⇒ Varias cosas me dieron ganas de tomar esta dirección:

- La lectura del libro *"la profesión de consultor"* (Patrice Stern et Patricia Tutoy)
- Unos encuentros con consultores: mi padrino de ESCP Europe, CVA (despacho de consultores),...
- Las conferencias y los estudios del caso del BCG Club, en los cuales he participado.

⇒ Paralelamente, escogí hacer unas prácticas profesionales que me llevaron hacia este camino:

2 misiones como "consultora junior":

> "nombre de la empresa": hice un diagnóstico y unas recomendaciones para que la Feria de Lyon fuese más atractiva

> "nombre de la empresa": realicé un estudio del costo sobre la oportunidad de crear una tintorería integrada a "nombre de la empresa", empresa compuesta de varias franquicias del grupo "nombre del grupo".

En otra práctica profesional durante 6 meses en "nombre de la empresa", trabajé como colaboradora del jefe de producto:

> Quería tener una experiencia para poder desarrollar mi cultura "business", muy útil en los despachos de consultores

> Aprendí sobre el desarrollo de marcas dentro del mercado del gran consumo

Al terminar mis estudios, trabajé 6 meses en "nombre de la empresa" como "Associate consultor"

> Quería confirmar las ganas de seguir trabajando como consultora

> 2 misiones: Private equity, gestión de proyectos

3- Competencias fundamentales para desempeñar el puesto

A través de mis experiencias, desarrollé principalmente 3 competencias:

⇒ Habilidad de análisis y de conceptualización

En "nombre de la empresa", los jefes de productos con los cuales trabajé han reconocido y destacado mi rápida capacidad de comprensión de problemas.

En "nombre de la empresa", aprendí a desmenuzar los problemas complejos haciendo buenas preguntas y cuestionándome siempre de "por qué?"

⇒ Adaptación a varios tipos de interlocutores + estar a la escucha

Durante mis prácticas profesionales, trabajé directamente con los directores de las grandes ferias de Francia, de señoras de limpieza, de equipos de vendedores, de proveedores, de comités de dirección...

⇒ Habilidad para comunicar de manera clara y para ser convincente tanto al escribir como al hablar

En "nombre de la empresa" y "nombre de la empresa", presenté mis resultados en el comité de dirección,

En "nombre de la empresa" y "nombre de la empresa", adquirí técnicas y herramientas para transmitir unos mensajes de manera impactante: answer first, 3T = Touch, Turn, Talk ...

4- Conclusión

Hoy en día, quiero seguir trabajando como consultora pero enfocándome más a temas de organización y de transformación, preocupándome siempre de la estrategia de la empresa.

PITCH: DIRECTOR GENERAL

1- Presentación de tus datos personales

Nombre, apellido, tengo 45 años y diplomado de ESCP-Europe.

2- Camino profesional

Soy director general desde hace 7 años. Empecé a trabajar en gestión del cambio, manejo de equipos, desarrollo comercial y recuperación financiera.

Crecí en una familia de emprendedores, y muy pronto quise dirigir una empresa.

Empecé en el 85 en “nombre de la empresa”, y para continuar mi experiencia, entré en “nombre de la empresa” donde dirigí varias misiones de due diligence.

4 años después, “nombre de la empresa” me ofreció tomar la dirección financiera de una filial. Tenía 27 años y fue mi primera experiencia en la gestión de equipos importantes. Durante 6 años, adquirí competencias en finanzas en empresa y acabé tomando la responsabilidad de todas las entidades comerciales, incluyendo las filiales internacionales.

Más tarde, el grupo me propuso, como trampolín, para dirigir una filial, de ocuparme del crecimiento externo en internacional como director del desarrollo del grupo. En este puesto adquirí una experiencia en fusiones y adquisiciones.

En 2001, con 37 años, dirigí por primera vez una filial, como patrón de la división servicios de “nombre del grupo”, 100M€ de facturación, 1,000 empleados, con el fin de fusionar las entidades de servicios de los 2 grupos.

La declaración de suspensión de pagos de “nombre del grupo” me dió la oportunidad de afrontar la gestión de personal en temporada de crisis y estoy orgulloso de decir que pude mantener mis equipos trabajando y mantener la calidad de servicio con los clientes.

En 2002 después de la reanudación económica de “nombre del grupo”, logré ser el Director General de “nombre de la empresa” y me encargué para el grupo “nombre del grupo” del servicio post-venta y de la relación con los consumidores de las marcas, 55M€ de facturación. Este puesto me permitió adquirir una experiencia en desarrollo comercial, marketing y logística. Me permitió de afinar mi sentido del servicio al cliente / satisfacción del cliente y mejoré la facturación de la oferta de servicios con relación a los productos finos, reforcé el B2B, desarrollé el B2C y recuperé la situación financiera.

A principios del año 2006, además de mi función de Director General, llevé la reestructuración del grupo el cual se recuperó desde el primer año. A pesar de las 350 supresiones de puestos en Francia, el clima social con los sindicatos fue preservado.

Reforcé mi experiencia en gestión del cambio, negociaciones y relaciones con los sindicatos.

3- Competencias fundamentales para desempeñar el puesto

A través de mis experiencias, desarrollé principalmente 3 competencias:

- **Dirigir una empresa**, desde la visión estratégica global hasta ponerla en práctica. Conozco el trabajo operacional, al trabajar con mis equipos y acompañarlos, con un ojo de experto en diferentes funciones.
- **Una experiencia en fusiones y adquisiciones**, desde la adquisición hasta la integración operacional.
- **Una apertura cultural e internacional**, gracias a las distintas nacionalidades de todos los accionistas con los cuales trabajé y a quienes me supe adaptar y supe adaptar mis equipos.

Conclusión:

Hoy en día, mi objetivo es ser director general de una empresa donde pueda valorar mi experiencia en desarrollo de servicios, como por ejemplo en los sectores de bienes de consumo o bienes de equipo, de la energía, de la electricidad o de facility management.