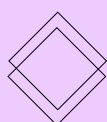


# Técnicas de pitching y elaboración de presentaciones

---

27 y 28 de febrero | 10 horas | 145 € (Iva no incluido) | El Patio, Pizarro 24

---



Imparte **Paco Rodríguez**

---

Paco Rodríguez ha trabajado en la distribución internacional, la financiación de coproducciones y en la producción ejecutiva de varias series de animación y de siete largos metrajes; fue director de FILMAX ANIMATION. Dirige actualmente MEDIA TRAINING & CONSULTING, empresa dedicada a la formación y la consultoría del sector audiovisual y cinematográfico así como de contenidos digitales.

**El precio del taller incluye la entrega de una copia en formato video con las prácticas de pitching realizadas por cada alumno.**



## Paco Rodríguez

Paco Rodríguez ha trabajado en la distribución internacional, la financiación de coproducciones y en la producción ejecutiva de varias series de animación y de siete largos metrajes; fue director de FILMAX ANIMATION. Dirige actualmente MEDIA TRAINING & CONSULTING, empresa dedicada a la formación y la consultoría del sector audiovisual y cinematográfico así como de contenidos digitales.

[Perfil LinkedIn](#)

[Perfil Twitter](#)

[Perfil Facebook](#)

[Perfil IMDB](#)

[Perfil Youtube](#)

[Perfil Google +](#)

## El taller

---

El curso se estructura en 2 partes: módulos teóricos y prácticas.

### **Módulo 1:**

Autoconocimiento y habilidades sociales.

Las emociones influyen en los procesos de negociación y condicionan la percepción de la situación llegando a dificultar la comunicación y a trabarla. Es de suma importancia dominarlas utilizando la inteligencia emocional y la PNL. La preparación: por qué lo hago, qué quiero hacer, cómo lo voy a presentar, cuándo, a quién, dónde, para qué (necesidad, objetivos y propuesta).

**Módulo 2:** La estructura y su diferentes formatos.

Un *pitch* durará más o menos dependiendo de las circunstancias y el contexto. Oscilando entre el brevísimo “pitch del ascensor” que puede no sobrepasar los 90 segundos hasta presentaciones en foros

especializados o reuniones “one to one” en mercados donde podemos disponer de 7 a 20 minutos para describir y vender nuestro proyecto.

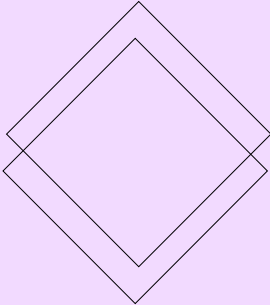
La expresión corporal lleva más de la mitad del peso de toda comunicación, tanto para un mejor control de nosotros mismos en el momento de hablar como para analizar y entender mejor a nuestro interlocutor.

### **Las prácticas**

Durante el curso, los asistentes que participen con proyecto irán preparando y estructurando sus presentaciones a través de una serie de ejercicios inherentes a la técnica del *pitch*. **Estas prácticas se grabarán en un formato video y a cada participante se le entregará una copia.**

## A quién se dirige

---



A todos los profesionales del sector cinematográfico, audiovisual y de contenidos digitales que necesitan mejorar o reforzar su forma de presentar proyectos y modelos de negocio de toda índole: directores de empresa, desarrolladores, artistas, agentes de ventas internacionales, emprendedores que

necesiten comunicar sus proyectos para la búsqueda de una decisión, financiación o venta.

A todos los que necesiten superar el miedo escénico, los nervios o el estrés en el momento de presentarse ante un interlocutor, una audiencia, un comité, un equipo de trabajo, etc.

## Metodología

---

Los alumnos podrán participar con o sin proyecto propio. El primer día tratará la parte teórica donde todos los alumnos activos y con proyecto trabajarán sobre él.

El segundo día será eminentemente práctico donde los alumnos practicarán con el profesor y sus compañeros una presentación a una audiencia de su proyecto. Será un tipo de *rollplay* donde veremos a

profesionales vendiendo su proyecto. Esta práctica será grabada para que a posteriori cada alumno tenga opción de verse y hacer autocrítica. De la misma forma, sus compañeros también le harán las críticas o alabanzas que crean oportunas y, finalmente, será el profesor quién añada su opinión. Todas las sesiones serán grabadas en video y entregadas a los participantes para su uso interno y personal.

## Criterio de selección

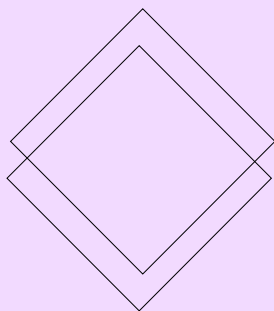
---

No hay un criterio de selección. Sí se recomienda que el alumno venga con un proyecto para poder trabajar

sobre él y aprovechar mejor el taller.

## Inscripción

---



**Reserva tu plaza escribiendo a [p.rodriguez@mediaconsulting.es](mailto:p.rodriguez@mediaconsulting.es).**

Al ser plazas limitadas, no se hará efectiva la reserva hasta que el pago no se haya realizado al completo.

Los pagos pueden efectuarse hasta el **24 de febrero**, día en que termina el plazo de inscripción.

El organizador **se reserva el derecho a cancelar el curso** en caso de que no se cubra el número mínimo de plazas estimado.

Se ha reservado **una plaza para desempleados con el 20% de descuento**. Esta plaza se reservará teniendo en cuenta el orden de entrada de las solicitudes.

**FECHA:** 27 y 28 de febrero de 2015

**DURACIÓN:** 10 horas

**HORARIO:** viernes de 16:30 a 21:30 h.  
sábado de 9:30 a 14:30 h.

**PRECIO:** 145 € (IVA no incluido)  
**Incluye una copia de la grabación de las prácticas realizadas por el alumno.**

**DÓNDE:**



**El Patio**  
Pizarro 24

**RESERVA TU PLAZA:** [p.rodriguez@mediaconsulting.es](mailto:p.rodriguez@mediaconsulting.es)