



Discurs de la persona emprenedora. Mòdul 6. Sessió 11. Mercat: Com puc convèncer amb valor?

D'acord, tens 5 minuts per explicar-me això que dius que és tan important. Ens veurem dijous de la setmana que ve, a l'hora de pati, al meu despatx.

Entrenador, he aconseguit una reunió amb el director de l'institut per explicar-li la nostra idea, la del torneig de futbol solidari a l'institut.

Això sí que és arribar lluny! En David és a punt de presentar el seu projecte, però... Ja s'ha preparat el discurs?

Com? Preparat? Sí... Fa mesos que treballem la idea, sabem els instituts que convocaríem, com ho faríem i, fins i tot, hem trobat un patrocinador, el pare d'en Carles, que treballa en una empresa de moda esportiva. Ja sé què haig de dir perquè conec molt bé el projecte!

Quan un equip de futbol guanya una lliga no és fruit de la improvisació, sinó del treball previ, els entrenaments i la preparació física, oi? Passa el mateix amb l'exposició d'un discurs. Si vols tenir èxit i anar més enllà del simple acte de comunicar, si el que vols és convèncer el director, t'has de preparar el discurs.

I... com es prepara un discurs?

Mira, t'explicaré com ho faria jo. Saps què significa *elevator pitch*, també conegut com a «micropresentació»? Consisteix a transmetre la idea d'un projecte en l'estona que dura un viatge en ascensor, en menys de 3 minuts.

Com puc resumir la idea del torneig en 2 minuts i fer que la presentació sigui atractiva i convincent?

Per identificar les parts que ha d'incloure una bona exposició, es fa servir el recurs de l'*speech mapping*, que ens proposa estructurar el discurs en sis parts diferenciades i amb un objectiu concret.

L'entorn que vols millorar. Històries personals. Has de parlar sobre l'entorn que vols millorar i incorporar la teva vivència personal.

Per què jo? Explicar per què tu i els teus amics voleu desenvolupar aquesta idea.

Explica la solució. Ha arribat el moment de presentar la solució per millorar l'entorn.

Moments inoblidables. Parla des del cor, des de la veritat i oferiràs un discurs autèntic.

Per què la solució és bona? Explica com es materialitza la vostra idea, a qui li servirà, amb dades concretes.

Crida a l'acció. Especifica què necessites per desenvolupar el teu projecte i agraeix l'oportunitat.



El més important per fer un bon discurs és escriure'l, interioritzar-lo, exposar-lo als teus companys d'equip, als pares o germans, i escoltar les seves opinions i comentaris per revisar de nou el que has escrit tenint en compte les seves aportacions. Com ja saps, el treball en equip sempre dóna més bons resultats!

No ho dubto.

De tota manera, hi ha un altre recurs que també s'utilitza per presentar un projecte: la plantilla Nabch. N'has sentit a parlar?

No, la veritat és que no...

T'explico en què consisteix i així pots escollir quin recurs prefereixes fer servir per presentar la idea al director. La plantilla Nabch és una fitxa que es fa servir per descriure i sintetitzar una nova proposta innovadora o d'emprenedoria. El nom deriva de la sigla en anglès dels cinc elements que la componen.

Quines necessitats o problemes cobreix la vostra proposta? A qui es dirigeix? Quina importància té el problema o la necessitat per als usuaris potencials de la vostra solució?

Com oferireu la vostra solució als clients o usuaris? Com resol la vostra solució específicament un problema o satisfà una necessitat no coberta?

Quins beneficis concrets aporta la vostra proposta? Com en garantireu la sostenibilitat econòmica?

Quines altres solucions alternatives resolen el mateix problema o satisfan la mateixa necessitat? Quin èxit han tingut i per què? Què aporta la vostra proposta respecte de les alternatives ja existents?

Heu de transmetre un missatge clar i concís, de ganxo comunicatiu capaç de causar impacte i ser fàcilment recordat.

El Torneig de Futbol Institut Cervantes és un esdeveniment esportiu que permetrà recaptar fons perquè els infants del Centre Infantil Sol no es quedin sense joguines aquest Nadal. Qualsevol jove de 12 a 16 anys es podrà inscriure a la lliga, per un preu de 8 euros, i jugar tot el cap de setmana contra joves d'altres instituts.

L'esdeveniment tindrà una durada de dos dies: dissabte i diumenge. El primer dia es jugaran partits aleatòriament en forma de lligueta, i el segon dia es disputarà la final. A través de l'import de les inscripcions dels participants, podrem recaptar diners per comprar regals per als infants del Centre Infantil Sol. Per això, ens hem posat en contacte amb una empresa de moda esportiva que ens patrocinarà i que oferirà samarretes a tots els participants.

Els participants podran jugar a futbol amb els seus amics i, a més, rebran samarretes tècniques. Al mateix temps, estaran contribuint a una bona causa, perquè cap infant no es quedi sense joguina aquest Nadal. Només amb la inscripció al torneig de 65 participants, recaptarem més de 500 euros, amb els quals podrem comprar joguines per a 50 nens i nenes.

Has pensat en la capacitat del poliesportiu? Quants joves es podran inscriure en el torneig? I quants partits es podran disputar a l'hora?

Ah, bé, aquest tema l'haurem d'estudiar...

En una exposició, no tan sols has de tenir en compte el guió, sinó que també has de pensar en les possibles preguntes que et pot fer l'audiència. Que no t'agafin desprevingut!

No hi ha tornejos de futbol solidaris impulsats per alumnes de secundària que tinguin com a objectiu recaptar fons per als infants del Centre Infantil Sol. Arriba el Nadal i ens imaginem tots



els nens i nenes jugant amb els seus regals, però la realitat és que no totes les famílies s'ho poden permetre. Per aquest motiu, si podem fer el torneig a l'institut, no tindrem costos addicionals i podrem destinar els diners de les inscripcions íntegrament a comprar regals.

Amb el Torneig de Futbol Institut Cervantes, cap infant del Centre Infantil Sol es quedarà sense joguines aquest Nadal.

D'acord.