



Discurso de la persona emprendedora. Módulo 6. Sesión 11. Mercado: ¿Cómo convencer con valor?

-De acuerdo, tienes 5 minutos para explicarme eso que dices que es tan importante. Nos vemos el jueves de la próxima semana, a la hora del recreo, en mi despacho.

-Entrenador, he conseguido una reunión con el director del instituto para explicarle nuestra idea, la del torneo de fútbol solidario en el instituto.

Eso es llegar muy lejos! David está a punto de presentar su proyecto, pero ¿Ha preparado su discurso?

-¿Cómo? ¿Preparar? Sí... [Voz dudosa y cara de desconcierto] Llevamos meses trabajando en la idea, sabemos los institutos que convocaríamos, cómo lo haríamos, e incluso hemos encontrado un patrocinador, el padre de Carlos, que trabaja en una empresa de moda deportiva. ¡Ya sé qué tengo que decirle porque conozco muy bien el proyecto!

Cuando un equipo de fútbol gana una liga no es fruto de la improvisación, sino del trabajo previo, los entrenos y la preparación física, ¿verdad? Lo mismo sucede con la exposición de un discurso. Para tener éxito e ir más allá del simple acto de comunicar, para convencer al director, necesitarás preparar el discurso.

-Y... ¿cómo se prepara un discurso?

-Mira, te explicaré cómo lo haría yo. ¿Sabes qué significa *elevator pitch*, también conocido como «discurso del ascensor»? Consiste en transmitir la idea de un proyecto en lo que dura un viaje en ascensor, en menos de 3 minutos.

-¿Cómo puedo resumir la idea del torneo en 2 minutos y hacer que la presentación sea atractiva y convincente?

Para identificar las partes que debe incluir una buena exposición, se utiliza el recurso del *speech mapping*, que nos propone estructurar el discurso en seis partes diferenciadas y con un objetivo concreto.

El entorno que quieres mejorar. Historias personales. Tienes que hablar sobre el entorno que quieres mejorar e incorporar tu vivencia personal.

¿Por qué yo? Explicar por qué tú y tus amigos queréis desarrollar esa idea.

Explica la solución. Ha llegado el momento de presentar la solución para mejorar el entorno.

Momentos inolvidables. Habla desde el corazón, desde la verdad, y ofrecerás un discurso auténtico.

¿Por qué la solución es buena? Explica cómo se materializa vuestra idea, a quién le servirá, con datos concretos.

Llamada a la acción. Especifica qué necesitas para desarrollar tu proyecto y agradece la oportunidad.



Lo importante para hacer un buen discurso es escribirlo, interiorizarlo, exponerlo ante tus compañeros de equipo, padres o hermanos, y escuchar sus opiniones y comentarios para revisar de nuevo lo escrito teniendo en cuenta sus aportaciones. Como ya sabes, ¡el trabajo en equipo siempre da mejores resultados!

-¡No lo dudo!

De todos modos, existe otro recurso que también se utiliza para presentar un proyecto: la plantilla Nabch. ¿Has oído hablar de ella?

- No, la verdad es que no...

Te explico en qué consiste y así puedes elegir qué recurso prefieres usar para presentar la idea al director. La plantilla Nabch es una ficha que se utiliza para describir y sintetizar una nueva propuesta innovadora o de emprendimiento. Su nombre deriva de las siglas en inglés de los cinco elementos que la componen.

¿Qué necesidades o problemas cubre vuestra propuesta? ¿A quién se dirige? ¿Qué importancia tiene para los potenciales usuarios de vuestra solución?

¿Cómo vais a ofrecer vuestra solución a los clientes o usuarios? ¿Cómo satisface una necesidad no cubierta?

¿Qué beneficios concretos aporta vuestra propuesta? ¿Cómo aseguráis su viabilidad económica?

¿Qué otras soluciones alternativas resuelven el mismo problema? ¿Qué éxito han tenido y por qué? ¿Qué aporta vuestra propuesta respecto a las alternativas ya existentes?

Debéis transmitir un mensaje claro y conciso, con gancho comunicativo capaz de causar impacto y ser fácilmente recordado.

■ El Torneo de Fútbol Instituto Cervantes es un evento deportivo que permitirá recaudar fondos para que los niños del Centro Infantil Sol no se queden sin juguetes estas Navidades. Cualquier joven de 12 a 16 años podrá inscribirse en la liga, por un precio de 8 euros, y jugar todo el fin de semana contra jóvenes de otros institutos.

■ El evento tendrá una duración de dos días, sábado y domingo. El primer día se jugarán partidos aleatoriamente en formato de liguilla, y el segundo día se disputará la final. A través del importe de las inscripciones de los participantes, podremos recaudar dinero para comprar regalos para los niños del Centro Infantil Sol. Para ello, hemos contactado con una empresa de moda deportiva que nos patrocinará y que ofrecerá camisetas a todos los participantes.

- Los participantes disfrutarán de jugar a fútbol con sus amigos y, además, recibirán camisetas técnicas. Al mismo tiempo, estarán contribuyendo a una buena causa, para que ningún niño se quede sin juguete estas navidades. Solo con que se inscriban en el torneo 65 participantes, recaudaremos más de 500 euros, con los que podremos comprar juguetes para 50 niños y niñas.

■ ¿Has pensado en la capacidad del polideportivo? ¿Cuántos jóvenes podrán inscribirse en el torneo? ¿Y cuántos partidos podrán disputarse cada hora?

■ Ah, bueno, ese es un tema que tendremos que estudiar...

En una exposición, no tan solo debes tener en cuenta el guion, sino que también tienes que pensar en las posibles preguntas que pueda hacerte la audiencia. ¡Que no te pillen desprevenido!



- No existen torneos de fútbol solidarios impulsados por alumnos de secundaria que tengan como objetivo recaudar fondos para los niños del Centro Infantil Sol. Llega la Navidad y nos imaginamos a todos los niños jugando con sus nuevos regalos, pero la realidad es que no todas las familias pueden permitírselo. Por este motivo, si podemos realizar el torneo en el instituto, no tendremos costes adicionales y podremos destinar el dinero de las inscripciones íntegramente a comprar regalos.

- Con el Torneo de Fútbol Instituto Cervantes, ningún niño del Centro Infantil Sol se quedará sin juguetes estas Navidades.

-De acuerdo.