



Prepara un pequeño ‘elevator pitch’ para ampliar la red de contactos

Presentarse de manera clara y concisa es totalmente necesario a la hora de establecer conexiones valiosas y generar oportunidades de negocio con profesionales importantes del sector. Para ello, debes tener siempre preparado un mini-elevator pitch que resuma tu experiencia y especialización en poco tiempo. Este recurso resulta particularmente útil en eventos de *networking*, encuentros casuales o incluso en conversaciones informales donde alguien pregunta a qué te dedicas.

Siempre hay que tener un *elevator pitch* bien estructurado para transmitir de forma inmediatamente tu propuesta de valor y destacar tus habilidades y especialización. Algo como: “Soy abogado especializado en derecho penal y me apasiona la defensa en juicios. Actualmente trabajo en [nombre del despacho] y me interesa el impacto de la tecnología en la justicia.” Con esta pequeña introducción sobre ti, aclaras tu especialización, añadiendo un elemento personal y actual que atrae un mayor interés. La clave es mantenerlo breve

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |