

EL PITCH EN SU MÁXIMA EXPRESIÓN

INTRODUCCIÓN AL ARTE DEL PITCH

Un método de pitching & storytelling que profundiza en la comunicación estratégico-persuasiva como pilar. La comunicación como sinónimo de propósito se vuelve la herramienta indispensable, esencial y vanguardista para revisar, reescribir, transformar y empujar estrategias de gestión que venden proyectos y posicionan compañías.

La expresión del método de Mirada Tripartita del Pitching & Storytelling de Marian Sanchez Carniglia se manifiesta también en sus clases. Todas las clases teóricas, son teoría conversada. No sólo se ejemplifica y se estudian casos de éxito actuales, sino también se trabaja sobre la necesidad y cuestionamientos de los participantes. Marian apela a un concepto de su creación: **COMPETENCIA SOBRE PRESENCIA**, lo que significa que pone en ese momento al servicio del otro todo lo que sabe y le compete a cada uno de los participantes de la clase al tiempo que la pregunta o necesidad de uno es relevante también para el resto. Se capitaliza también con lo que uno no ve de su propio proyecto.

PITCHING: Clase teórico- ejemplificada-conversada.

CLASE 1

- Proporción de Fundamentos principales: Formulas y Abordajes: WHY-POR QUE y sus vertientes.
- Presentación de Criterios de Universalidad y Emotividad en tema.
- Abordajes desde el Tema.
- Poder de permanencia de un Proyecto.
- Identificación del Verdadero Protagonista.
- Evaluación de Tema en Proyectos de los Participantes.
- Pronósticos y Tendencias Mundiales Actuales.
- Abordajes de Principio de Pitch.
- El Poder de la Pregunta.
- Formulas Habituales de Mercado, sus pros y contras.

CLASE 2

- Segundo Abordaje WHAT- QUE.
- Abordajes hacia Personajes Poderosos.
- Introducción al uso de Arquetipos.
- Tramas de Recorrido en Pitch
- Trama Tripartita de Guber.
- Trama de Vulnerabilidad.
- Formato, Género, Tono, Target en Pitch
- Presentación del Final de Recorrido de Premisa en Cine
- Presentación de Final de Recorrido en Series y demás.

SEMANA INTERMEDIA

Semana de practica y decantación de las primeras dos clases.
Abrimos la tercera clase con preguntas.

CLASE 3

- Tercer Abordaje: WHERE- MUNDO- SETTING- COSMOGONÍA.
- Abordajes de Presentación del Mundo de la Serie.
- Propuestas del Uso del "Recurso Brunelleschi" y otros trucos y ardidés para impactar.
- Optimización de las capacidades personales.
- Uso adecuado de las herramientas y los recursos verbales, escritos y audiovisuales que se precisen para ese proyecto llegue a su concreción.
- Mejoramiento de la interlocución, enriquecimiento de fortalezas y fortalecimiento de las debilidades del proyecto, individuo o grupo.
- Vocabulario de Tracción, Despegue y Aterrizaje.
- Breve Introducción a la Neurociencia: ¿Por qué las historias impactan?
- Funcionamiento de los Tres Cerebros.
- Premisas de Lenguaje Corporal de Impacto.
- Puesta en Escena Práctica.

CLASE 4

- Cuarto Abordaje: WHEN- Presentación de Presupuestos y Números.
- Introducción a Conceptos de Hot & Cold Cognition y cómo usarlos a nuestro favor.
- WHO- Quien- Quienes.
- Premisas de Presentación de Talento.
- Fórmula de Preparación de Pitch.
- Propuestas de Control del Miedo Escénico.
- Asesoramiento, consejo e instrumentación de pautas y secretos para presentaciones individuales o grupales.
- Pitching Ensamblado para equipos de trabajo.
- Tips sobre lo que NO SE DEBE HACER o DECIR.

Recomendamos, para el propósito de la clase ver los primeros episodios de las siguientes series y estas películas:

Supongamos que NY es una ciudad

Peaky Blinders

Years and Years

Grey's anatomy

It's a Sin

This is Us.

Breaking Bad

The Night of

Películas:

Rumble Fish

Locke