

***Gli altri credono
o no in me?***

***Mi basta se gli altri
credono in me?***

***E se io credessi
di più in me?***

<https://www.incambiamento.it>

CORSO DI AUTOSTIMA



6° incontro 16 marzo 2024

Io con gli altri

1ª parte

DI COSA PARLEREMO

**PARLARE
AGLI
ALTRI**

MI PRESENTO

PRESENTO

**UN *DISCORSO*,
UN *PRODOTTO* O
UN *SERVIZIO***

E LA MIA **AUTOSTIMA?**

**ELEVATOR
PITCH**

PARLARE AGLI ALTRI

SUSCITA spesso:

- **ANSIA**
- **PAURA DI SBAGLIARE e
DEL GIUDIZIO**
- **IMBARAZZO/VERGOGNA**
- **NON SAPERE COSA DIRE**

COSA FARE?



USIAMO L'ELEVATOR PITCH

COME NASCE?

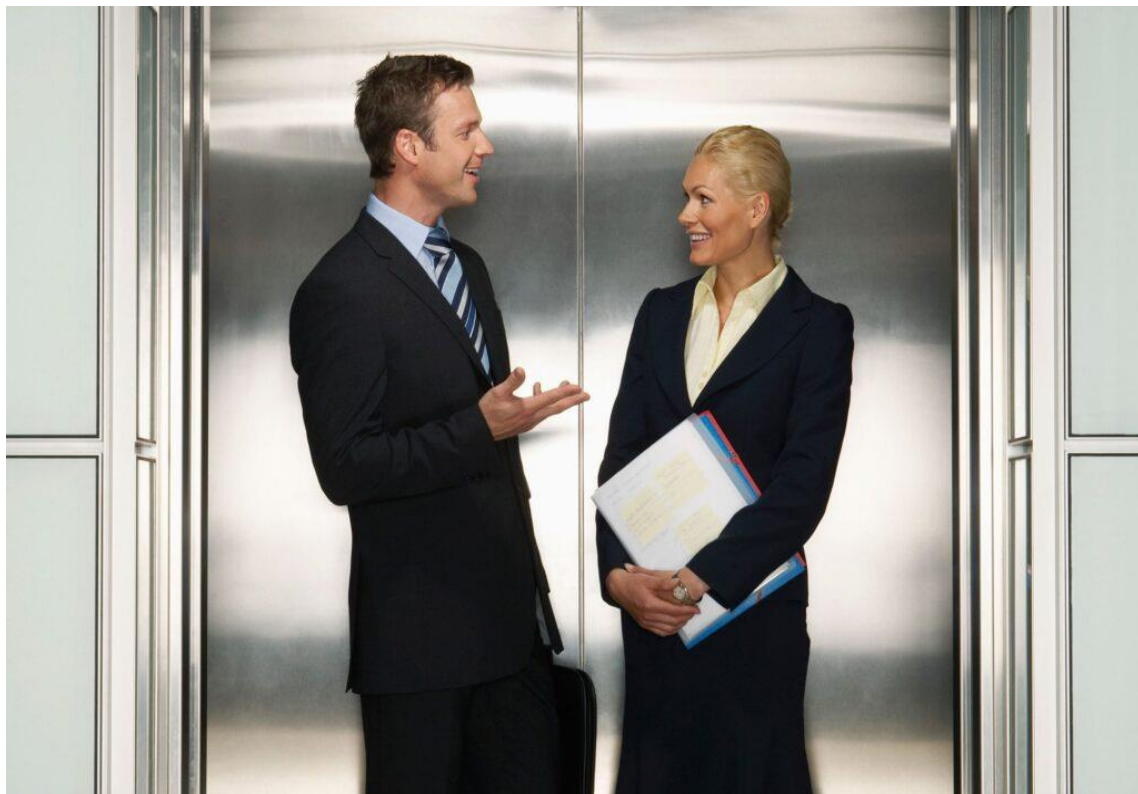
Si racconta che negli anni '90 Michael Caruso, un redattore della rivista *Vanity Fair*, tentava continuamente di farsi notare dalla redattrice capo e l'unico modo che, alla fine, escogitò fu quello di incontrarla durante brevi periodi liberi di tempo che aveva, come un giro in ascensore.

Quei pochi momenti di tempo in ascensore furono sfruttati da lui per farsi conoscere meglio e proporsi come un valido collaboratore.

VANITY FAIR

COS'È?

Elevator = **ascensore** *Pitch* = **discorso**



- **breve discorso** o **presentazione** di me stesso, di una proposta, di un prodotto in modo chiaro e convincente
- per ottenere **attenzione** e **approvazione**
- non deve superare il tempo di **una corsa in ascensore**

STRUTTURA DELL'ELEVATOR PITCH

1. Mi presento

3. Per chi lo faccio

2. Cosa faccio

**4. Come rendo la loro
vita più facile**

N.B.:

- Usare parole semplici
- Durata dai 10 ai 30 secondi

1. ESEMPIO DI UN ELEVATOR PITCH

MI PRESENTO

Sono un coach, tengo corsi di crescita personale aperti a chiunque voglia raggiungere un obiettivo e migliorare le capacità di problem solving. Chi mi segue è riuscito a vivere con maggiore chiarezza e risolutezza varie situazioni.

STRUTTURA DELL'ESEMPIO

1. CHI SONO

= *Sono un coach*

2. COSA FACCIO

= *guido corsi di crescita personale*

**3. PER CHI LO
FACCIO**

= *a chiunque voglia raggiungere un obiettivo
e migliorare le capacità di problem solving*

**4. COME RENDO
LA LORO VITA
PIÙ FACILE**

= *Chi mi segue è riuscito a vivere con
maggiore chiarezza e risolutezza varie
situazioni*

2. ESEMPIO DI UN PITCH ELEVATOR

PRESENTO UNA PROPOSTA

Salve, sono un tecnico ristrutturazione edifici, lavoro per un'azienda nota sul territorio, esperta in questo. I miei clienti sono tanti condomìni che vogliono sfruttare il bonus nel modo migliore.

Numerose le testimonianze di chi si è rivolto a noi, grati per aver ottenuto il miglior risultato, con costi e tempi contenuti.

STRUTTURA DELL'ESEMPIO

1. CHI SONO = *Sono un tecnico della ristrutturazione edifici*

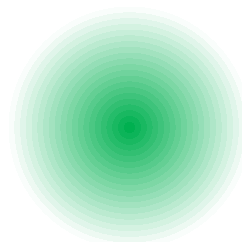
2. COSA FACCIO = *Lavoro per un'azienda nota sul territorio...*

3. PER CHI LO FACCIO = *I miei clienti sono tanti condomini...*

4. COME RENDO LA LORO VITA PIÙ FACILE = *...per aver ottenuto il miglior risultato, con costi e tempi contenuti*

ESERCIZIO: **MI PRESENTO** o **PRESENTO UNA PROPOSTA...**

1. **Mi presento**
2. **Cosa faccio**
3. **Per chi lo faccio**
4. **Come rendo la loro vita più facile**



3. L'AUTOSTIMA E L'ELEVATOR PITCH

Parlare davanti agli altri comporta:

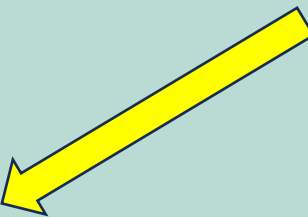
- **Mettere in campo le proprie risorse**
- **Andare oltre le proprie paure e ansie**
- **Superare la vergogna e l'imbarazzo**
- **Sapere cosa dire preparando cosa dire**

quindi

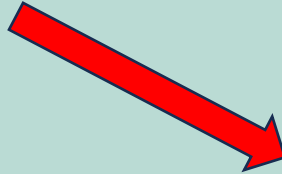
**AUMENTA L'AUTOEFFICACIA E, di conseguenza,
L'AUTOSTIMA (e viceversa)**

RIEPILOGO

Elevator pitch



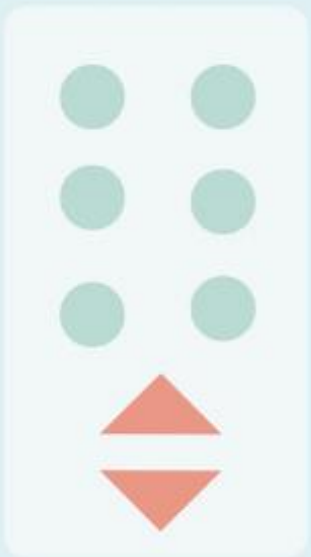
**MI
PRESENTO**



**PRESENTO UNA
PROPOSTA,
UN SERVIZIO**



**AUTOSTIMA e
AUTOEFFICACIA
AUMENTANO**



ESERCIZIO PER CASA: REALIZZA UN ELEVATOR PITCH



1. **Mi presento**
2. **Cosa faccio**
3. **Per chi lo faccio**
4. **Come rendo la loro vita più facile**



**Impara a piacere
a te stesso.
Quello che pensi
tu di te stesso
è molto più importante
di quello che gli altri
pensano di te.**