Así puedes vender tu idea de investigación a las empresas

Especialista del Tec comparte consejos de cómo comunicar tu proyecto de investigación en tan sólo 5 minutos, a través de un elevator pitch
25/02/2020

Conseguir financiamiento o lograr que una **empresa se interese** en tu **proyecto de investigación** puede ser posible en **5 minutos**, gracias a un ***elevator pitch.***

En este tipo de presentación -discruso exprés para persuadir a un posible cliente- es fundamental tener una **claridad de ideas**, consideró **Palemón González,** gestor de **Fondos Externos de la Dirección de Financiamiento de la Investigación del Tec**.

*“Las empresas tienen ideas sobre **por qué la universidad** puede ser una **fuente de innovación**, pero muchas veces **no conocen a la institución ni a sus investigadores”*, **expresó González.**

Para que los investigadores puedan configurar un ***elevator pitch* efectivo**, el especialista comparte **4 ideas** clave a considerar:

1. ¿Quién soy y qué capacidades tengo?

"*Haz una lista de tus **fortalezas** y **habilidades**, engancha al público inversionista con tu talento y **preséntate seguro de ti mismo**".*

2. ¿Qué aplicaciones tienen en general mis capacidades?

"*Piensa cómo puedes **aplicar** tus **capacidades laborales** y **personales** al momento de trabajar en el campo".*

3. ¿Qué podría ofrecerle a la empresa apoyándome en las capacidades de mi grupo

e institución?

“*Busca las* ***problemáticas que tenga la empresa y crea una propuesta de solución*** *en relación a tus capacidades”.*

4. ¿Cuáles son mis casos de éxito?

“*Recuerda tus* ***experiencias laborales*** *y comparte* ***situaciones*** *donde hayas* ***aplicado tus capacidades*** *en algún proyecto dentro de una empresa”.*

CONSEJOS DURANTE TU PRESENTACIÓN

En el marco del **50° Congreso de Investigación y Desarrollo** del **Tec de Monterrey**, González también impartió consejos a los investigadores al **momento de estar comunicando** sus proyectos.

“El *elevator pitch* es que **crean en ti** para eventualmente dedicarle más tiempo a tu idea”, destacó.

Durante la presentación de un ***elevator pitch***, recomendó:

- Trata de ver cuáles de tus habilidades le pueden interesar más a la empresa y **enfócate en ellas**.
- Profundiza en la **idea principal**, ¿qué quieres convencer a la empresa?
- Reacciona a la actitud de la otra persona, ve a tu interlocutor a los ojos y lee sus **reacciones**.
- Lleva un ritmo tranquilo, **concéntrate en lo que quieres decir** a tu estilo, hazlo y disfrútalo.
- Aprovecha tu tiempo, usa esos 5 minutos y completa tu mensaje para transmitir toda tu **idea**.

"*Tenemos que **innovar la innovación**, encontrar formas nuevas de cómo hacer la innovación más rápida. Tratemos de ser **los primeros** en llegar con una idea*", *concluyó González.*

SEGURAMENTE TAMBIÉN QUERRÁS LEER:

> 9 consejos de expertos para dar mejor tu pitch.