

dijous, 30 de maig de 2019

Elevator Pitch dels alumnes del Màster en Enginyeria Informàtica de l'EPS

Aquesta setmana en el marc de les assignatures del Màster en Enginyeria Informàtica, [Projecte TIC: Desenvolupament i Implantació](http://guiadocent.udl.cat/pdf/103086), [[Gestió de Projectes Informàtics](http://guiadocent.udl.cat/pdf/103081), [[Direcció d'Empreses Tecnològiques i Emprenedoria](http://guiadocent.udl.cat/pdf/103082) i [[Direcció d'Empreses Tecnològiques i Emprenedoria](http://guiadocent.udl.cat/pdf/103082) [[Direcció d'Empreses Tecnològiques i Emprenedoria](http://guiadocent.udl.cat/pdf/103082)] es van presentar, en format *Elevator pitch*, les idees dels grups de treball d'estudiants del màster que han elaborat durant tot el curs.

Cadascun dels membres dels grups han d'intentar vendre la seva idea de negoci a un potencial inversionista que disposa de 50.000€ per a invertir entre tots els equips. L'originalitat radica en el fet que s'obliga als estudiants a "vendre" la seva idea mitjançant la **tècnica comunicativa del pitch**, un recurs molt útil a l'hora de presentar projectes propis i captar l'interès del públic.

La tècnica està basada a presentar de manera breu, clara i concisa els punts principals d'un projecte amb la intenció de seduir al públic i convèncer-lo de la seva idoneïtat. El seu nom "*elevator pitch*" fa referència a la idea que només es disposa del **temps que dura un viatge en ascensor** (uns dos minuts) per dur a terme la presentació i convèncer l'oient de per què s'ha de tirar endavant el projecte.



Descarregar imatge

Elevator Pitch a l'EPS

GALERIA FOTOGRÀFICA