



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Programa general de fortalecimiento de capacidades Módulo 2: Habilidades y Herramientas de Comunicación y Divulgación



Fortalecimiento de Capacidades

Agenda del Modulo 2 | Sesión 2

1. Objetivo
 2. Estrategia de Comunicación
 3. El embudo de conversión
 4. Operacionalización del embudo
 5. Estrategias de Cooperación
 - a. Cooperación como intención
 - b. Estrategias
 6. *Elevator Pitch*
- } Sesión 1
- } Sesión 2



Objetivo de Aprendizaje

- Los participantes estarán capacitados para emplear efectivamente diversas habilidades y herramientas de comunicación y divulgación en proyectos.
- Aprenderán a desarrollar estrategias de comunicación claras, utilizar plataformas adecuadas, crear mensajes impactantes, y gestionar la comunicación interna y externa, incluyendo situaciones de crisis y feedback, para asegurar el éxito del proyecto



ACME



AUDIENCIAS

ACME

(COOPERANTES):

- ***HUMANOS***
- ***ORGANIZACIONALES***
- ***TECNOLOGICOS***
- ***POLITICOS***
- ***FINANCIEROS***
 - ***FILANTROPIA***
 - ***COOPERACION FINANCIERA***
 - ***BANCA***
 - ***INVERSIONISTA***



ACME

SUS HILOS NARRATIVOS:

- *Lineamiento estratégico*
- *Instrumento específico*
 - **FONDO**
 - **PROGRAMA**
 - **VENTANILLA**
 - **PROYECTO**
- *Esfuerzo coyuntural*
- *Vocación personal*



NARRATIVAS HABITUALES:

ACME

- 1. Soy pobre*
- 2. Soy Vulnerable*
- 3. Soy piloto*
- 4. Soy Escala*
- 5. Soy vehículo para
apalancarse usted mismo*
- 6. Soy rentable/buena paga*



EFEECTO
MATCH:

ACME

- 1. Acceso*
- 2. Credibilidad*
- 3. Envergadura*
- 4. Capacidad operativa*
- 5. Capacidad narrativa*
- 6. Cierre*



LA ESTRATEGIA



HAP
KID
DO

APALANCARSE EN EL OTRO

1. **ASIGNAR COOPERACION:**
ELLOS DEBEN GASTAR SU PLATA
2. **EJECUTAR COOPERACION:** A
*ELLOS LES PAGAN POR
DESEMBOLSAR*
3. **LOGRAR RESULTADOS:**
*ELLOS QUIEREN REPETIR CON
BUENOS SOCIOS | BUENAS
NARRATIVAS*



**TIT
FOR
TAT**

ESTRATEGIA GANADORA

MONITOREAR ACCIÓN

***HISTORIAL DE
COOPERACIÓN***

***ALARGAR EL FUTURO DE LA
RELACIÓN***



FU
TU
ROS

“If change is not needed, the event could more accurately be described as a failure or incident.”

-Venette

ESTRATEGIA EN CRISIS

EXPLORAR ESCENARIOS
(PROYECTAR LAS CLAVES)

SEPARAR URGENCIA DE LARGO PLAZO

DESARROLLAR RESILIENCIA & APRENDIZAJES

(REDEFINIR INTENCIÓN: BOUNCE BACK VS. BOUNCE FORWARD)



EN LA PRACTICA...

**FRONT
OFFICE**

**BACK
OFFICE**

**TRABAJO
PREVIO**



**Colombia+
Competitiva**

Cooperación suiza para la competitividad

FRONT
OFFICE

BACK
OFFICE .

**1. CUAL ES MI
PRIORIDAD?**

ARQUITECTURA
DE CONCEPTO

**2. QUE NECESITO
PARA LOGRAR?**

CAPITAL
REQUERIDO

**3. QUIEN ES MI
SOCIO
ESTRATEGICO?**

CONEXIONES
NARRATIVAS



Colombia+
Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad



TEST: AUDIENCIA + CONCEPTO



1. CONEXION
2. ESTRATEGIA
3. NARRATIVA

**BACK
OFFICE**

**1. CUAL ES MI
PRIORIDAD?**
ARQUITECTURA
DE CONCEPTO

**2. QUE NECESITO
PARA LOGRAR?**
CAPITAL
REQUERIDO

**3. QUIEN ES MI
SOCIO
ESTRATEGICO?**
CONEXIONES
NARRATIVAS



TEST: CONVOCATORIA + PROYECTO



- 1. CONEXION**
2. ESTRATEGIA
3. NARRATIVA

- 4. FORMULACIÓN**
5. EJECUCION OPERATIVA
6. EJECUCION FIDUCIARIA

- 1. CUAL ES MI PRIORIDAD?**
ARQUITECTURA DE CONCEPTO
2. QUE NECESITO PARA LOGRAR?
CAPITAL REQUERIDO
3. QUIEN ES MI SOCIO ESTRATEGICO?
CONEXIONES NARRATIVAS



**TEST:
CAPACIDAD +
CONTRAPARTIDA**



LA OPERACIONALIZACIÓN



ELEVATOR PITCH

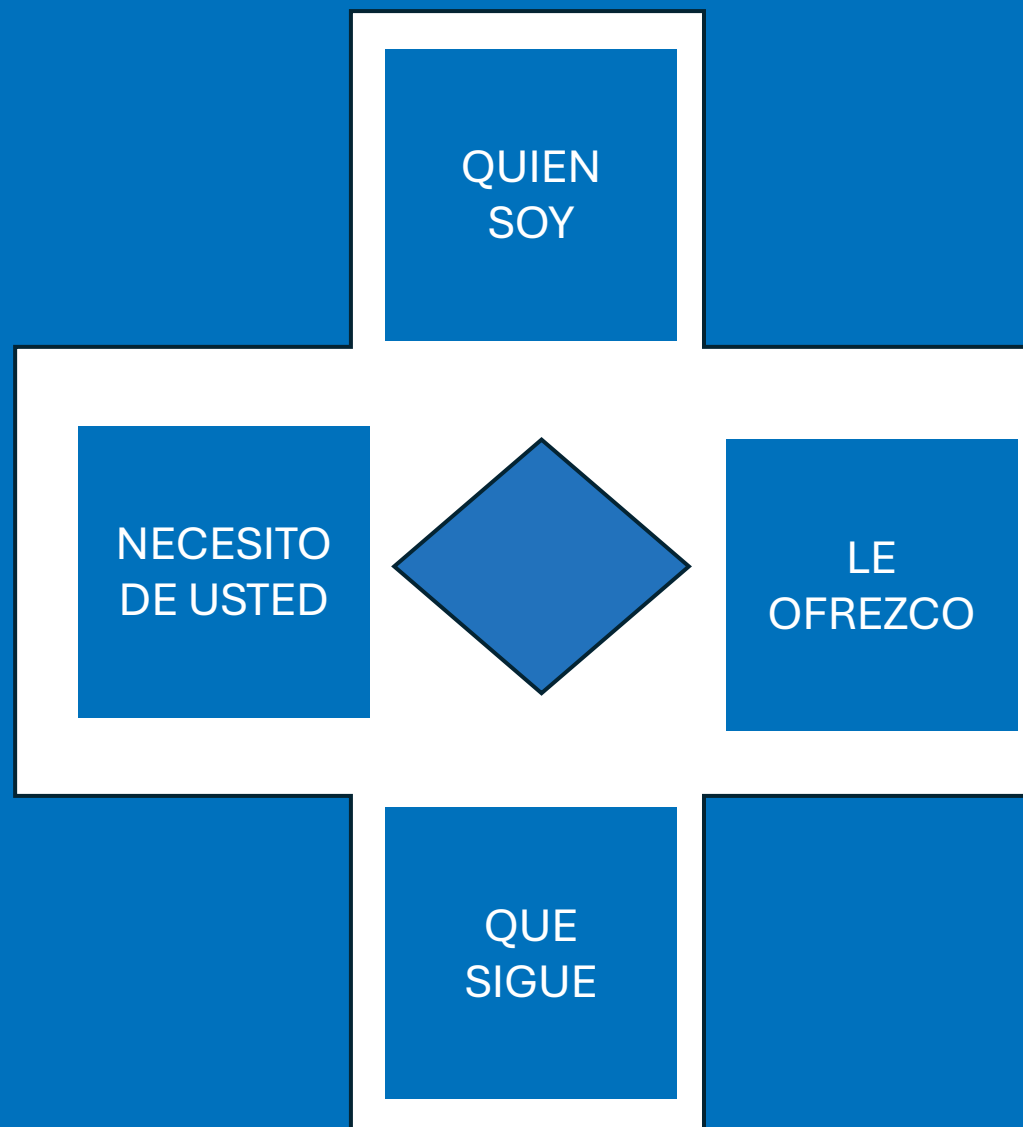
“presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o accionistas...que busca ideas claras, concisas y sintéticas para tomar decisiones sobre si invertir o no.”

-Crosby



**Fortalecimiento
de Capacidades**

COMPONENTES DEL PITCH





¿QUIÉN SOY?

- Propósito y Visión
- Ventaja
- Evidencia de Logros
- Equipo

¿QUÉ QUIERO?

- Audiencia
- Problema/solución
- Necesidad
- Rol del cooperante



¿PARA QUÉ LE SIRVO?

- Análisis del Cooperante
- Análisis del Mercado
- Promesa de Valor
- Capacidad de absorción/cooperación
- Crecimiento

¿QUÉ SIGUE?

- Futuro
- Call to action
- Metricas



Q

QUIEN
SOY

N

NECESITO
DE USTED

O

LE
OFREZCO

S

QUE
SIGUE

RUTAS DEL PITCH

Q+N+O+S

Q+O+N+S

O+Q+N+S

N+O+Q+S

S+O+N+Q



Preparación

1. ¿Quién eres?
2. ¿Qué quieres?
3. ¿Qué te da autoridad para hablar del tema/territorio?
4. ¿Cuál es tu proyecto y cuál tu narrativa?
5. ¿Qué tan maduros están?
6. ¿Qué/Cuánto necesitas para madurarlos?
7. ¿Qué/Cuánto puedes poner de contrapartida?
8. ¿Para cuándo lo necesitas?
9. ¿Quién va a manejar los recursos?
10. ¿Qué garantías tienes de repago/CAPACIDAD Y transparencia DE EJECUCIÓN?



Claves

1. Ensayar
2. Se comunica lo importante para la **intención** y no todo lo que tengo para decir (aspiración)
3. Ensayar
4. **Estudiar** al cooperante (audiencia/claves)
5. Ensayar
6. Definir el **espacio** de comunicación (canal)
7. Ensayar
8. Ajustar el **tiempo** (mensaje/instrumento)
9. Ensayar
10. Nunca olvidar el **siguiente** paso (call to action)
11. Ensayar



ENSAYAR

ENSAYAR



Fortalecimiento de Capacidades

EJERCICIO PRACTICO

- ¿Cuál es mi intención?
- ¿Quién es mi cooperante?
- ¿Qué efecto quiero causar en él?
- ¿Cuál es mi Pitch?
- ¿Cuál es mi Elevador ideal?
- ¿Cómo hago para crear un encuentro?



**Fortalecimiento
de Capacidades**

TEST DE SALIDA



GRACIAS

Rafa Villa | Technopolis Group

