



## Guía Docente

**Workshop** Comunicar Ideas en 1 Minuto. Cómo hacer un Pitch Eficaz

Datos del Workshop	TIPO	ECTS	SEMESTRE	PRESENCIAL	IDIOMA	CURSO
	OP	2	Consultar programación	100%	Catalán / Castellano	2025-26

Los *workshops* son actividades formativas que el/la estudiante puede escoger entre una amplia oferta presentada por la Escuela cada curso académico. Su metodología es eminentemente **práctica** y se organizan en **grupos reducidos**.

Esta guía docente es susceptible de ser modificada por causa de fuerza mayor o sobrevenida.

Descriptor	<p>Pon en palabras tu idea, cuéntala, arguméntala estratégicamente, persuade de su valor, cautiva y convence a tu auditorio en un minuto.</p> <p>Te propongo una experiencia de mejora de tus capacidades comunicativas focalizada en la construcción de discursos bien estructurados, a través de un trabajo retórico para encontrar la mejor formulación verbal posible (la más clara y concisa); y centrada también en la realización de presentaciones breves bien interpretadas mediante un trabajo competente de voz y gesto corporal, para que optimices tu estilo personal y crezcas en tu credibilidad como orador/a. Entrenarás tu proyección comunicativa personal con herramientas verbales y cognitivas procedentes de la retórica clásica, la neurociencia, la antropología (comunicación no verbal) y la lingüística (análisis del discurso profesional) para que tus presentaciones impacten en el conocimiento y en las emociones de tu auditorio en situaciones profesionales con tiempo disponible reducido.</p> <p>En resumen, por un lado, te familiarizarás con el método más eficaz para crear pitches desde cero, experimentando el proceso de búsqueda de palabras clave que estimulen imágenes sugerentes en la mente del auditorio, el diseño de una estructura argumentativa orientada a la persuasión y la concepción de una coreografía gestual eficiente, y por otro, entrenarás tu mente, tu voz y tu cuerpo para conseguir el mayor impacto en tus presentaciones en público.</p>
Contenido	<p>Tema 1: Construye tu pitch paso a paso. Seguirás en 360 grados el proceso de creación de un pitch desde la concepción de la idea inicial y la estructuración coherente y eficaz del contenido, hasta el diseño del lenguaje claro, preciso y persuasivo que emplearás en tus presentaciones.</p> <p>Tema 2: Cómo realizar tu pitch ante el público. Seguirás paso a paso el proceso de realización física de un pitch, mediante el entrenamiento de tu voz y gestualidad corporal para transmitir credibilidad.</p>
Sistema de Evaluación	<p style="text-align: center;"><b>EVALUACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La evaluación es el proceso mediante el cual se calibra el resultado del aprendizaje del/de la estudiante.</li> <li>• La puntuación mínima para superar cualquier <i>workshop</i> es un 5,00. Solamente los <i>workshops</i> superados son susceptibles de reconocimiento.</li> <li>• Cualquier tipo de trabajo alternativo no tendrá efecto sobre la evaluación.</li> </ul>



Para el adecuado desarrollo de la evaluación, **el/la estudiante**

**SE COMPROMETE:**

- **A la lectura, comprensión y estudio de la totalidad del material facilitado.**
- **A la autoría de sus trabajos y ejercicios.**  
*Se aplicarán programas de prevención de plagio. La detección de esta infracción en un 20% o más del material comportará una calificación final de **cero** y puede dar paso a actuaciones disciplinarias por parte de la Escuela.  
El/la docente tiene potestad para requerir al alumnado la defensa oral de cualquier elemento de evaluación para superarlo (por ejemplo, en caso de sospecha de uso indebido de la IA).*
- **A la corrección ortográfica, sintáctica y léxica del material presentado.** Estos elementos forman parte intrínseca de la evaluación.
- **A elaborar los contenidos de acuerdo con los criterios establecidos por el centro y/o el profesorado para cada uno de los elementos de evaluación.**
- **A realizar toda entrega dentro del plazo establecido y exclusivamente a través de Moodle.**
- **A comunicarse con el/la docente exclusivamente:**
  - **Vía Moodle.**
  - **Personalmente en el aula.**

**EVALUACIÓN CONTINUADA**

Considerando la naturaleza eminentemente práctica y el aprendizaje gradual propio de las actividades realizadas en los *Workshops*, **no se contemplan ni la modalidad de evaluación única ni tampoco la reevaluación.**

ELEMENTOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN	VALOR PONDERADO
Clases magistrales (obligatorias)	Asistencia con participación pertinente y significativa como <b>mínimo</b> en el 80% de las sesiones. Las faltas de asistencia no son susceptibles de ser justificadas. Para la calificación final, se realizará la media ponderada de los otros dos elementos <b>EXCLUSIVAMENTE</b> si se cumple este requisito.	Apto/ No apto
Actividad formativa individual	El/la docente valorará tu progresión en el historial de tu serie de participaciones en clase. Habrá un Concurso final de Pitch ESRP en el que cada participante competirá con un pitch de 1 minuto. Esta actividad es susceptible de ser presentada en clase.	70%
Actividad formativa colaborativa de un <b>máximo de 5</b> estudiantes.	Cada grupo seleccionará y analizará, con las herramientas proporcionadas durante las sesiones de trabajo, pitches de comunicadores profesionales publicados en formato audiovisual o escrito. Esta actividad es susceptible de ser presentada en clase.	30%



## Bibliografia

Bonilla, Sebastián y M.Ángeles García-Asensio (en prensa): Comunicar ideas en 1 minuto. Cómo hacer un pitch eficaz, Barcelona, Libros de Cabecera.

Coughter, Peter (2012): The Art of the Pitch: Persuasion and Presentation Skills that Win Business, New York, Palgrave MacMillan.

Fernández, Eva y Rafael Linares (2014) Echa el anzuelo. Estrategias de pitch para jornadas audiovisuales y proyectos transmedia, Barcelona, UOC Comunicación.

Klaff, Oren (2011): Pitch Anything: An Innovative Method for Presenting, Persuading, and Winning the Deal, New York, McGrawHill.

Mora, Sergi (2014): El pitch ganador. Cómo seducir a un inversor con tu presentación o elevator pitch, Amazon, Versión Kindle.

Palmer, Stephanie (2008): Good in a room. How to sell yourself (and your ideas) and win over any audience, New York, Doubleday.