

## Discursos de ascensor

Imagine que solo dispone de unos pocos minutos, o incluso de uno, con un financiador con el que ha estado intentando reunirse. ¿Cómo puede conectar con ese financiador? ¿Qué decir? La capacidad de ofrecer un buen discurso de ascensor puede cambiar las reglas del juego. Es una oportunidad para compartir la historia de su organización de una manera convincente. Comparta su pasión. Escriba un guión. Un discurso de ascensor puede utilizarse en muchas ocasiones: una carta de interés a un financiador, solicitudes de subvención, campañas de recaudación de fondos, llamadas telefónicas, reuniones, conversaciones improvisadas en eventos, etc.

Aquí tiene algunos consejos generales:



- Habilidades narrativas para compartir el impacto de su organización: intente que dure 60 segundos o menos.
- **Establezca el gancho** (10 segundos o menos): a quién sirve, cómo ayuda y qué impacto tiene.
- **El discurso** (30 segundos).
  - ¿Qué diferencia a su organización sin ánimo de lucro de otras en el mismo espacio?
  - ¿Qué eficacia tienen sus programas actuales?
  - ¿Cómo puede participar ahora mismo un posible financiador?
  - ¿Qué planea lograr en un futuro cercano y lejano?
- **El resumen**: 20 segundos: "la petición"/¿qué resultado busca?

Recuerde que esto es solo una guía general: considere adaptar su discurso de ventas para adaptarse al momento. Debe sonar natural, así que asegúrese de practicar. Empiece practicando primero con amigos, obtenga sus comentarios y practique tan a menudo como pueda. La práctica le ayudará a aumentar su confianza y a mejorar su fluidez y ritmo, lo que le permitirá sonar más natural y convincente.

### **Recursos adicionales sobre los discursos de ascensor**

- [Cómo la narración de historias sin ánimo de lucro da forma a su discurso de ascensor](#)
- [Discursos de ascensor por Joan Garry](#)