

ELEVATOR PITCH

Catia Santini

Allora, l'Elevator pitch è una tecnica che nasce proprio nell'ambito della vendita ed è l'elemento caratterizzante per esempio degli *hackaton*.

Gli *hackaton* sono una metodologia, una strategia largamente utilizzata che sta diventando molto diffusa, ma al tempo stesso è anche piuttosto complessa da gestire.

L'ho utilizzata in ambiente scolastico nell'ambito di un *hackaton* che serviva ad identificare il percorso digitale, come rendere digitale il parco della scuola.

Organizzare un Elevator pitch è sempre un lavoro di squadra, quindi innanzitutto sviluppa la capacità di lavorare in team, suddividendosi i compiti, dove tutti sono importanti e non necessariamente quello che è *pitcher* è il comunicatore diciamo di prassi, perchè deve essere colui che si focalizza sui fatti - *less is more* - cioè si deve focalizzare sulla sottrazione, non sull'addizione, e sui fatti caratterizzanti ma al tempo stesso deve essere coadiuvato dai suoi compagni perchè la comunicazione non è solo verbale, ma può essere anche con supporti visivi, con supporti sonori e anche con le pause.

La gestione del tempo è fondamentale così come anche la scelta e la riflessione sulle parole.