

LEARNING CARD

Convénceme (Elevator Pitch)

Description Esta actividad anima a los alumnos a generar un discurso persuasivo en relación a las mejoras que les gustaría proponer dentro de su contexto educacional. Para ello, los alumnos deberán crear un breve vídeo persuasivo al estilo de los 'elevator pitches' en los cuales se debe intentar convencer a alguien en el tiempo que dura un viaje en ascensor.

Tag

- Video
- Youtube

Skills

PRODUCCIÓN

- Crear y modificar producciones audiovisuales
- Usar herramientas para filmar y editar

GESTIÓN SOCIAL

- Colaborar

NARRATIVA Y ESTÉTICA

- Interpretar
- Aplicar

Learning areas

- Language
- Sciences

Card language

- Spanish
- English

Structure

Sessions 3 (Variable)

Duration Variable

Number of participants 10-30

Age

- 14-16

Materials

- Ordenador, cámara o teléfonos móviles por cada dos o tres alumnos
- Aplicaciones para editar material de vídeo
- Redes sociales o cualquier otra plataforma para compartir contenido

Process

Key questions

- ¿Qué tipo de discurso requiere una presentación 'elevator pitch'?
- ¿Cómo nos beneficiamos de presentar nuestras ideas claramente y de manera concisa?
- ¿Qué sugerencias e ideas tengo que valen la pena presentar y que pueden resultar en un beneficio para mi comunidad educativa?
- ¿Cómo puedo hacer que mi discurso y mi vídeo sean más interesantes, persuasivos y atractivos?
- ¿Cómo puedo presentar mis ideas de manera más efectiva?
- ¿Cómo me ayuda la tecnología a organizar y transmitir mi mensaje?
- ¿Qué estilo, registro y tono debo utilizar?

Development

El docente invita a los alumnos a pensar en grupos sobre ideas que, de ser implementadas, podrían implicar una mejora a la escuela.

NOTA: La actividad se puede hacer teniendo a la escuela en mente o a esta materia en particular. En el primer caso, trabajarán pensando en el director como su audiencia. En el segundo caso, pensarán en su docente. **(15')**

El docente presenta la idea de transmitir estas ideas mediante un vídeo en el formato de 'elevator pitch' (es decir, intentar convencer a alguien en el tiempo que dura un viaje en ascensor, alrededor de dos minutos). Producirán un vídeo persuasivo para llegar al director o al docente sugiriendo mejoras a la institución o a la clase. A modo de ejemplo el docente puede mostrarles un vídeo 'elevator pitch', o un vídeo con consejos y explicaciones sobre este tipo de vídeos. Sugerencia: <https://www.youtube.com/watch?v=uZSPmi9rRaU>. **(10')**

En grupos, los alumnos producen su discurso y planifican su vídeo. **(30')**

En primer lugar los alumnos practican y luego graban sus vídeos. También pueden querer editarlos. **(40')**

Los alumnos comparten sus vídeos de forma de ver todos los vídeos producidos por la clase. **(Duración variable dependiendo del número de vídeos producidos)**.

De ser necesario los alumnos deciden una estrategia para compartir sus vídeos con el director. Idealmente el director y/ o el docente brinda una respuesta que podría ser en el mismo formato o en uno diferente. **(Duración variable)**.

La sesión finaliza con una reflexión grupal sobre el proceso detrás de los vídeos y las maneras en las que la comunidad educativa podría mejorar si alguna de estas sugerencias fueran implementadas. **(15')**

Evaluation

Los vídeos se muestran en clase. Los alumnos deben evaluar los vídeos de acuerdo a un criterio tal como: relevancia de las ideas propuestas, claridad de las ideas presentadas, creatividad, persuasión, calidad del material audiovisual, etcétera. El grupo puede elaborar colectivamente una rúbrica con los criterios acordados y descriptores de éxito.

References for professors

- ¿Cómo hacer tu Pitch? (recomendado hasta el minuto 1:00): <https://www.youtube.com/watch?v=s0w-qat5Yjl>
- Elevator pitch. Tienes 20 segundos - eduCaixa: https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_Yjgvl
- How to Perfect the Elevator Pitch: https://www.youtube.com/watch?v=y1Y02_oZP8U

Author

Gabriela Rodríguez Bissio. Plan Ceibal (Uruguay), gabrielarodbis@gmail.com
Cecilia Fernández. Colegio de Secundaria Elbio (Uruguay), cfernandezpena@gmail.com
