

## WORKSHOP CON PACO RODRIGUEZ



Por segundo año consecutivo, se realiza el II Workshop Internacional de Producción Ejecutiva dictado por el español Paco Rodríguez, que integra como actividad paralela a la agenda de Doc Montevideo. El mismo abordará técnicas de pitching y formación específica en ventas internacionales.

Esta actividad, para la que ICAU otorgara cinco becas totales, se llevará a cabo entre el 25 y el 29 de julio de corriente año, en la sede del Centro de Desarrollo del Conocimiento de Latu entre 8 y 15 hs. El workshop cuenta con el apoyo de los Fondos de Fomento del ICAU, LATU, la UFC&P, Motor Films y Uruguay XXI, la adhesión de Doc Montevideo y la colaboración de Audiovisual Uruguay, ECU y Animation Campus.

Paco Rodríguez es uno de los productores de animación más exitosos de España. En este taller compartirá con nosotros su experiencia internacional en la generación, financiamiento y comercialización de proyectos para el cine, la televisión, y otros medios. Un evento imperdible para quienes quieran generar y exportar contenidos audiovisuales.

### PITCHING DE PROYECTOS AUDIOVISUALES EN GENERAL

**A quien va dirigido el curso:** A toda persona que esté involucrada profesionalmente en el sector cinematográfico y audiovisual así como en contenidos digitales.

**Objetivos:** Introducción al pitching o arte necesario para que un profesional se introduzca e introduzca su proyecto en la industria.

#### Metodología

**Parte teórica** (asistirán los alumnos activos y con proyecto):

- Explicación sobre la forma, estructura, modo y cronología a seguir para realizar una presentación verbal y/o visual de una idea, una noción, un concepto, una situación, un tratamiento, una historia, un proyecto, un programa o una película a un interlocutor: recursos corporales (control y dominio de la postura y movimientos del cuerpo), control y manejo de la estimulación visual, control y dominio de la voz, recursos audiovisuales más utilizados en una presentación (fotos, transparencias, diapositivas, teaser, trailer, PWP, etc.)

#### .Seguimiento posterior: el postpitch

**Parte práctica (sólo asistirán los alumnos activos y con proyecto):**

- Tutoría de proyectos: Cada proyecto recibirá una tutoría que ayudará al alumno a mejorar su contenido, su presentación y su forma de pulirlo en varios diferentes formatos con duración distintas (3',5',7',10',20')

- **Rollplay:** Profesionales vendiendo su proyecto:

o Primera sesión: cada alumno guionista intentará vender su proyecto a un productor. Esta práctica será grabada para que a posteriori cada alumno tenga opción de verse y hacer auto-crítica. De la misma forma, sus compañeros también le harán las críticas o alabanzas que crean oportunas y, finalmente, será el profesor quién añada su opinión.

o Segunda sesión: Se hará el mismo ejercicio del día anterior para poder apreciar las mejoras después de la corrección de la primera sesión.

## BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y VENTA

A quien va dirigido el curso: director de empresa audiovisual o cinematográfica constituida, agentes de ventas internacionales, emprendedores del sector audiovisual o multimedia, productores, productores ejecutivos, directores comerciales, director de ventas internacionales, directores de proyecto, y a los dirigentes de PYMES o entidades públicas que no saben sobre los nuevos cambios del sector y las tendencias del mercado.

### Objetivos:

Para poder buscar fuentes de financiación de todo tipo los emprendedores de cualquier sector aprenden a preparar este proceso. Conocer la visión y el lenguaje de los inversores profesionales es vital para poder acceder a este mercado, y el más importante de estos es el Plan de Negocio.

El curso será práctico, aunque con una importante base teórica. Se trabajarán los conceptos financieros del Plan de Negocio, pero sobre todo el proceso de presentación y la valoración del proyecto.

Cada vez nos encontramos con mayor competencia en el actual clima económico a la hora de buscar financiación y apoyo a nuestros proyectos. Tener buenas ideas no basta, debemos saber comunicar y vender nuestros “paquetes creativos” con efectividad y profesionalidad.

El objetivo será una introducción a la venta (pitching) o arte necesario para que un profesional se introduzca e introduzca su proyecto en la industria de los contenidos culturales y digitales.

Se aprenderá a realizar presentaciones orales y de impacto, aplicando las técnicas apropiadas para el control del miedo escénico y haciendo un uso adecuado de los recursos escritos y audiovisuales.

Se explicará la forma, estructura, modo y cronología a seguir para realizar una presentación verbal y/o visual de una idea, una noción, un concepto, una situación, un tratamiento, una historia, un proyecto, un programa o una película a un interlocutor:

Se profundizará en los recursos corporales (control y dominio de la postura y movimientos del cuerpo), control y manejo de la estimulación visual, control y dominio de la voz, recursos audiovisuales más utilizados en una presentación (fotos, transparencias, piloto, prototipo, diapositivas, teaser, trailer, PWP, etc.)...

### Contenido

1. El Proceso de Valoración de Empresas. Sólo el necio confunde Valor con Precio

2. Principales Aspectos del Proceso: la Due Diligence

3. El Plan de Negocio: principios básicos y ejemplos

Fuentes de Financiación: dónde encontrarlo, cómo llegar: Las 3F (Friends, Fools & Family), Business Angels, Seed Capital y Venture Capital.

4. Casos de Estudio: El mercado de Venture Capital Cinematográfico de la India

El concepto del Pitching: Definir los objetivos de mi presentación: Qué, Cómo, A Quién, Dónde, Por qué, Cuándo. Elementos para el Pitching de un proyecto: Qué información va a necesitar y cómo la tiene que preparar.

5. Estructura base de la entrevista y el lenguaje corporal Preparar una propuesta. El postpitch: Seguimiento posterior a la entrevista: Cómo proceder y qué hacer.