

ENTENDA COMO POTENCIALIZAR O
ENGAJAMENTO DO SEU EVENTO A PARTIR DE
APRESENTAÇÕES INCRÍVEIS

Eventick


SMARTALK
APRESENTAÇÃO DE QUALIDADE

- 1. Introdução**
- 2. O planejamento**
 - 2.1. Objetivos
 - 2.2. Público
 - 2.3. Tempo e espaço
 - 2.4. Assuntos
- 3. A escolha dos assuntos**
 - 3.1. Pontos principais
 - 3.2. Pontos de apoio
 - 3.3. Abertura
 - 3.4. Conclusão
 - 3.5. Revisão
- 4. Slides fundamentais**
- 5. 6 dicas para uma apresentação matadora**
 - 5.1. Fique atento com a ortografia
 - 5.2. Tenha segurança no que está dizendo
 - 5.3. De olho na postura
 - 5.4. Use o mínimo de texto possível
 - 5.5. A regra de ouro dos 3 pontos
 - 5.6. Conte histórias pessoais
- 6. Conclusão**
- 7. Sobre a empresa**



1. INTRODUÇÃO

Para algumas pessoas, fazer uma apresentação para uma sala lotada de pessoas é algo normal — e pode até ser algo divertido. Para outras, contudo, isso pode ser um pesadelo. Principalmente em tempos em que capturar a atenção do público tem se tornado algo cada vez mais complicado.

De acordo com a coach de carreiras Mildred Talabi, quem procura fazer uma apresentação tem apenas 30 segundos para a chamar a atenção da audiência para o assunto. Um tempo bastante curto, mas que deve ser o suficiente para criar um brilho nos olhos daquelas pessoas. Só que uma apresentação não tem apenas 30 segundos, e por isso é muito importante não apenas conquistar, mas também manter essa atenção no que você está dizendo.

Mas como fazer isso? É o que iremos ensinar neste e-book!

Como você vai perceber, nada como um bom planejamento, uma boa escolha de assuntos e uma excelente sequência de slides para conquistar a atenção do público do seu evento e criar um valioso engajamento.

Conseguimos chamar a sua atenção? Ótimo! Então já podemos partir para a primeira parte do tema e entender como fazer o melhor planejamento para a sua apresentação. **Vamos lá?**



2. O PLANEJAMENTO

Em 2007, Steve Jobs subiu ao palco da MacWorld, na cidade San Francisco, para fazer a primeira apresentação pública do seu iPhone. Uma apresentação tida até hoje como uma das mais brilhantes já feitas na história. **Mas será que Jobs pensou tudo aquilo na hora, no improviso? De forma alguma!**

Tido como um dos grandes palestrantes de todos os tempos, o criador da Apple gastava um bom tempo planejando suas apresentações, pensando desde o texto até na melhor iluminação para o palco. Mas é claro que você não precisa chegar a tanto para fazer um bom planejamento para a sua apresentação. Basta ficar de olho nesses pontos.

2.1. OBJETIVOS

Antes de qualquer coisa, é bom deixar claro qual será o objetivo da sua apresentação. O que você quer alcançar com ela? Qual deve ser a reação do seu público? Tendo isso em mente é bem mais fácil planejar qual será o tom do texto, o design e até as imagens a serem utilizadas.

2.2. PÚBLICO

Quem pensa em fazer uma apresentação educativa para alunos de mestrado provavelmente precisará contar com dados e informações bastante precisas. Já quem planeja uma apresentação para órgãos de caridade pode investir em um tom mais afetivo e criativo. **Ou seja:** o público deve ser um fator importante para a criação do roteiro da sua apresentação. Até a maneira de você conquistar os seus objetivos pode mudar bastante dependendo dele.

Não se esqueça também de que é importante saber o quanto que o seu público entende do assunto que você planeja apresentar para ele.

2.3. TEMPO E ESPAÇO

As leis da física também se aplicam à sua apresentação. Saber de antemão qual é o espaço onde você irá se apresentar, quais ferramentas estarão à sua disposição (telão, computador, microfone etc.) e qual o tempo que você terá de apresentação são pontos fundamentais para o seu planejamento.

2.2. ASSUNTOS

Depois de ter delimitado o seu objetivo, o seu público, o tempo e o local, é importante definir quais serão os assuntos principais que você deverá abordar ao longo da sua apresentação. Para isso algumas pessoas costumam construir fluxogramas apontando os temas que não podem faltar e quais imagens podem ser utilizadas.

Com tudo isso em mente, é hora de selecionar quais temas precisarão entrar na sua apresentação.



3. A ESCOLHA DOS ASSUNTOS

Agora que você já sabe o quê, para quem, onde e como falar em sua apresentação, é hora de escolher os assuntos que irão compor a mensagem. **E como fazer essa escolha de forma interessante?**

3.1. PONTOS PRINCIPAIS

Quais são os pontos mais importantes do seu tema? Pense qual é o conteúdo que não pode deixar de existir de forma alguma em sua apresentação. É importante entender que uma apresentação não deve ter apenas slides com pontos principais, ela também depende dos pontos de apoio — que abordaremos logo a seguir.

Por isso, tome cuidado em deixar um espaço entre um ponto crucial e outro para que a audiência tenha tempo de entender aquilo que está sendo apresentado e não fique confusa com o que pode ou não ser o tema principal.

3.2. PONTOS DE APOIO

Tão importante quanto o ponto principal é o ponto de apoio da sua apresentação. Afinal, é ele que ajuda o público a entender e concordar com os seus pontos principais.

Vamos supor que um dos seus pontos principais seja “o seu e-commerce precisa funcionar em smartphones”. Para reforçar esse argumento, você poderia indicar o crescimento do número de acessos à internet vindos de dispositivos móveis, as atualizações do Google que favoreceram os sites que funcionam corretamente em celulares e o aumento das vendas de smartphones para as classes C e D. Com essas informações fica mais fácil ter o apoio da sua audiência para o ponto principal.

3.3. ABERTURA

Como dissemos no começo, você tem 30 segundos para capturar a atenção da sua audiência. Portanto, é muito importante pensar bastante nesse aspecto. E fazer isso quase como um último passo é uma boa técnica, pois você já terá em mente como será o tom do restante da apresentação — e até um conhecimento maior sobre o tom que deverá ser seguido, tempo e assuntos principais.

3.4. PONTOS DE APOIO

Na conclusão da sua apresentação, é interessante repassar os pontos principais que foram abordados e deixar claro qual é a mensagem que a audiência deve levar dali.

Deixando a conclusão para ser planejada por último, logo após a criação da abertura, você ainda terá a chance de criar um gancho lógico com o início da apresentação, fazendo com que a audiência relembre do que foi dito anteriormente e memorize mais fácil todo o conteúdo.

3.4. REVISÃO

Com tudo devidamente planejado é hora de revisar a sua apresentação.

- Veja se os pontos estão ganhando um bom tempo para serem apresentados e entendidos.
- Cheque se o fluxo de slides está fazendo sentido e se nada ficou para trás.
- Por último, não se esqueça que os assuntos devem ser abordados com o mínimo de texto possível, que quem deve explicar cada tema é você e não o slide. Portanto, revise também a quantidade de conteúdo em cada etapa, principalmente o dos slides fundamentais.



4. SLIDES FUNDAMENTAIS

Para manter o engajamento da audiência com a sua mensagem é bastante importante saber o que apresentar em cada slide, desde os da apresentação até os de apoio.

Como os minutos iniciais são usados para despertar o interesse para o tema e convidar a plateia a seguir o assunto, é importante estabelecer, nos slides iniciais, o tom do design que será utilizado ao longo da apresentação assim como o tipo de linguagem.

Já nos pontos de principais é importante ter um conteúdo mais simples, de preferência apenas com o título, para que a mensagem seja passada por meio da fala do orador.

Já os pontos de apoio, sim, podem ser mais carregados de informações, dados e imagens que ajudem o palestrante a exemplificar aquilo que ele está dizendo. No entanto, vale dizer que esses slides não devem trazer o roteiro do que está sendo falado, e sim um conteúdo que contribua para a apresentação.

No slide de fechamento é interessante deixar dados relevantes sobre o que foi apresentado e informações institucionais, como e-mail de contato, endereço de site e perfil das redes sociais. Outro ponto importante a ser destacado aqui é a preocupação que se deve ter com a cronometragem para que seja fluida a passagem entre os slides. Algo que, quando feito de forma natural, enriquece ainda mais a apresentação.

5. 6 DICAS PARA UMA APRESENTAÇÃO MATADORA

Até agora nós falamos sobre como planejar e o que não deve faltar na sua apresentação. No entanto, para que tudo fique ainda melhor, existem algumas dicas que você pode seguir a fim de engajar ainda mais as pessoas do seu evento. Quer saber quais são? Então vamos lá.

5.1. FIQUE ATENTO COM A ORTOGRAFIA

Independentemente do assunto que você esteja apresentado, é muito importante ficar de olho na ortografia. Afinal, o cuidado que você demonstra com isso pode ser entendido como o mesmo cuidado que você tem com a sua empresa.

Apresentações com erros de português tendem a desvalorizar a importância daquilo que está sendo mostrado. Portanto, fique de olho nesse ponto.

5.2. TENHA SEGURANÇA NO QUE ESTÁ DIZENDO

Se você não demonstra segurança no que está dizendo, por que a sua audiência confiará na sua mensagem? Mostre que você entende daquele assunto e que sabe de cor e salteado sobre aquilo. Não fique pensando demais antes de completar uma frase, vá direto ao ponto.

5.3. DE OLHO NA POSTURA

A segurança também deve ser passada com a sua postura no palco. Não se apresente como se estivesse abatido nem fique sentado no canto enquanto fala. Ande pelo local, gesticule, olhe nos olhos da audiência. A linguagem corporal é muito importante na hora da apresentação e ela também ajuda a passar a mensagem para a sua plateia.

5.4. USE O MÍNIMO DE TEXTO POSSÍVEL

Já dissemos isso antes, mas não custa repetir: seja sucinto e não coloque muitas informações em um slide. Lembre-se de que a mensagem principal deve partir do orador e que os slides devem ser usados apenas para complementar o que ele está dizendo.

Quanto maior for o texto aplicado por ali, maior também será a chance de você perder a atenção da plateia. Alguns estudos sugerem que usar 40 palavras por slide já é mais do que o suficiente.

5.5. A REGRA DE OURO DOS 3 PONTOS

De acordo com a jornalista e palestrante do TED, Kare Anderson, a nossa mente costuma prestar muito mais atenção quando somos apresentados a muitos dados sobre um mesmo tema. Isso porque, segundo ela, a nossa mente funciona melhor quando precisamos entender apenas 3 pontos sobre aquele assunto.

5.6. CONTE HISTÓRIAS PESSOAIS

Bons oradores contam histórias, mas grandes oradores contam as suas próprias histórias.

Construa a sua apresentação com dados que podem ser confirmados por meio de histórias reais, que você já tenha passado, para dar ainda mais veracidade ao que está dizendo. Dê exemplos de clientes que se deram bem com o seu serviço, fale sobre as suas experiências com o produto, torne ainda mais real e factível aquilo que você está apresentando.

Mas claro: não invente nada, porque assim como é possível se empolgar com algo que aconteceu de verdade, é possível perceber quando algo é mentira.

6. CONCLUSÃO

Como você pôde ver por aqui, uma boa apresentação começa antes mesmo do seu evento abrir as portas. Ela depende de muito planejamento, pesquisa e entendimento sobre o assunto e o público para ser efetiva.

No entanto, como nós sabemos, boas apresentações podem também mexer com a audiência, gerar interesse por uma marca e podem indicar o sucesso de uma empresa. Ou seja, elas podem ser mais do que apenas um apanhado de slides.

Quando for pensar na sua próxima apresentação, fique atento a tudo que foi mostrado por aqui. **E nunca se esqueça do poder que você pode ter em mãos na hora de subir num palco!**

7. SOBRE A EMPRESA

Acostumada a vender o peixe de grandes marcas como Fiat, Sebrae e NET, a SMARTalk é uma empresa especializada na criação de apresentações matadoras para vendas, treinamentos, palestras e até captação de investimentos.

Contando com a ajuda de profissionais bastante experientes em nossa equipe, nós estudamos qual é o seu negócio, pensamos na melhor abordagem para alcançar o seu objetivo, deixamos a mensagem bastante clara para quem for ver a sua apresentação, criamos animações e ainda preparamos o apresentador para que ele encante a audiência com uma ótima performance ao vivo.

Quer impressionar seus espectadores com uma apresentação arrasadora? Então conte com a SMARTalk! Visite o nosso site e conheça as nossas soluções.





OBRIGADO!

Eventick


SMARTALK
associação de ensino