

TÉCNICAS DE APRESENTAÇÃO

RODRIGO DE MELO E CASTRO

Formação:



Every home needs a
Harvey ✨

A person can have the greatest
idea in the world.

But if that person can't
convince enough other people,
it doesn't matter.

Gregory Berns

Sabem qual o maior medo das pessoas?

19% Morte

22% Problemas Financeiros

22% Insetos

41% Falar em Público

In Revista Sunday Time 1999

THE PESSIMIST

Aquele/a que pensa que tudo o que estás a dizer não se aplica a ele/a e que todo aquilo que digas é longe da realidade e não se aplica na realidade.

THE EXPRESSIONLESS

Podes dizer a melhor piada do universo, mas não irá esboçar um sorriso ou ter qualquer reação.

THE WONK

Vai testar-te o tempo todo. Vai estar em desacordo com tudo aquilo que possas dizer, interromper-te e desafiar-te.

THE QUESTIONER

Apenas quer mostrar a alguém que está atento/a e que o seu trabalho está a ser feito. Para tal, vai fazer questões a toda a hora, e em momentos impróprios.

THE HIGH SCHOOL STUDENT

Está sempre a conversar com os outros perturbando a sua atenção e a dos outros.

THE MENTOR

Aquele que está contigo e que tem receio que algo corra mal. Está sempre a dizer-te o que tens de fazer.

THE PHUBBING

O perfil mais atual nos dias de hoje. Está sempre a enviar sms, a jogar no telemóvel ou a interagir nas redes sociais.

THE I WAN'T TO TAKE A NAP

Outro perfil bastante usual. Quando menos esperas, alguém decide fazer uma sesta durante a tua apresentação e retira toda a tua atenção.

COMUNICAR



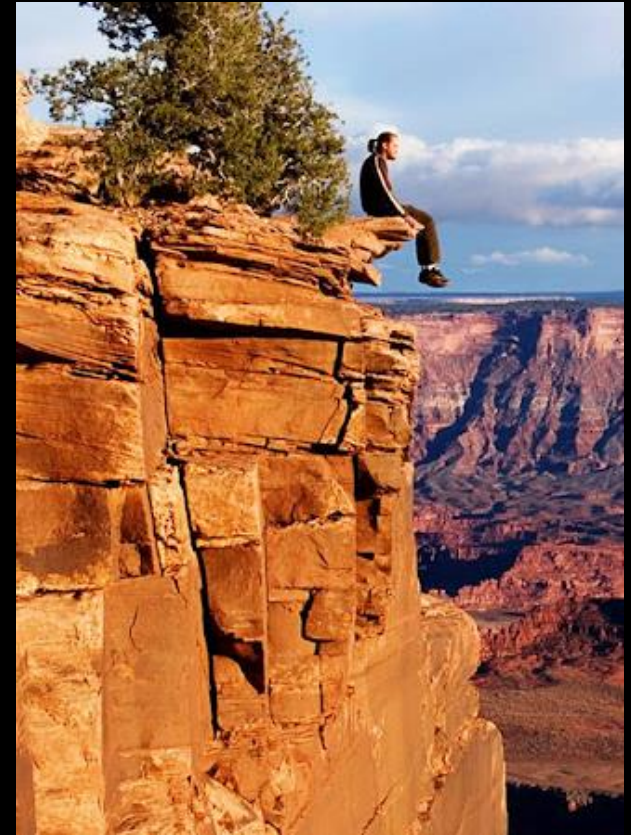
ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



“entrar em relação com...”

COMUNICAR

- ▶ O que eu penso que ele está a pensar?
- ▶ O que eu penso que ele pensa que eu estou a pensar?
- ▶ O que é que ele pensa que eu penso que ele está a pensar?



COMUNICAR



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



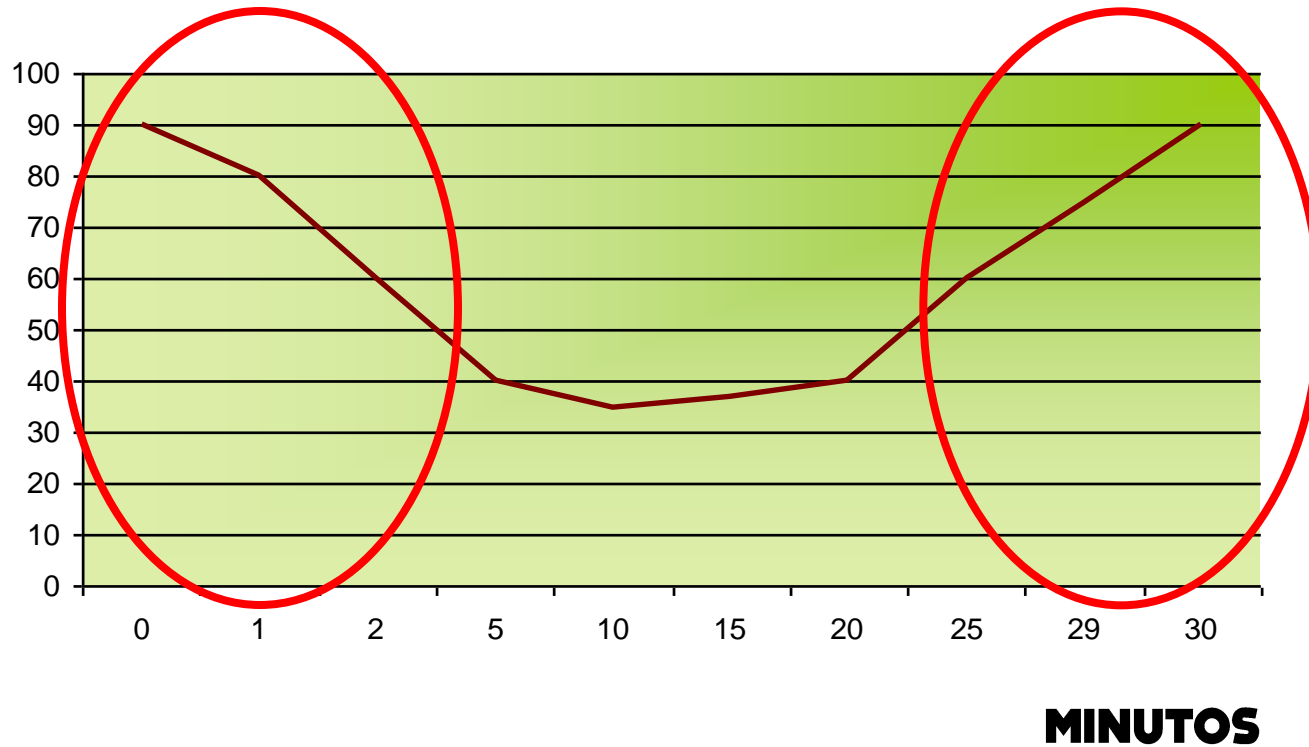
COMUNICAR



nem todos temos a mesma

perceção da realidade

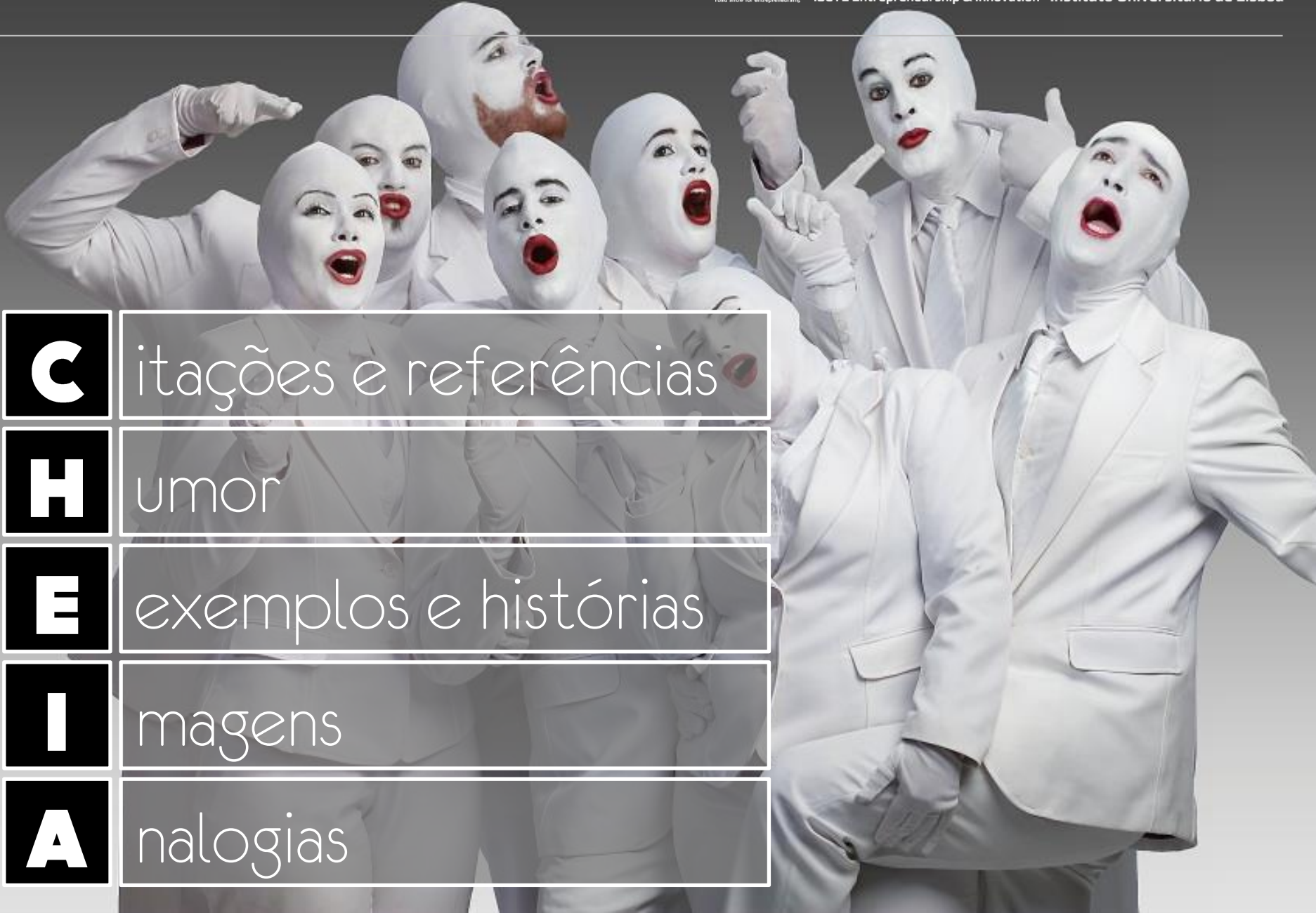
GRAU DE INTERESSE



A apresentação deverá ser:



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



C itações e referências

H umor

E xemplos e histórias

I magens

A nalogias

A apresentação deverá ter:



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



Introdução

Desenvolvimento

Conclusão

Apresentação pessoal e da equipa

Evite começar com “eu”

Não demore muito tempo





Desenvolva os pontos numa ordem lógica, do geral para o específico e verifique as transições entre pontos-chave

ESTRUTURA

DESENVOLVIMENTO



AUDAX IUL

ISCTE IUL

ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



Humanize a Apresentação

Tenha uma apresentação adequada à audiência.

RMC
2015

C

onciso e direto

C

redível

C

onceptual

Feche com um

BANG

e um sorriso



APRESENTAÇÃO

PREPARAÇÃO



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa

- ▶ Dimensão da sala
- ▶ Campo de visão da audiência
- ▶ Elementos perturbadores
- ▶ ...

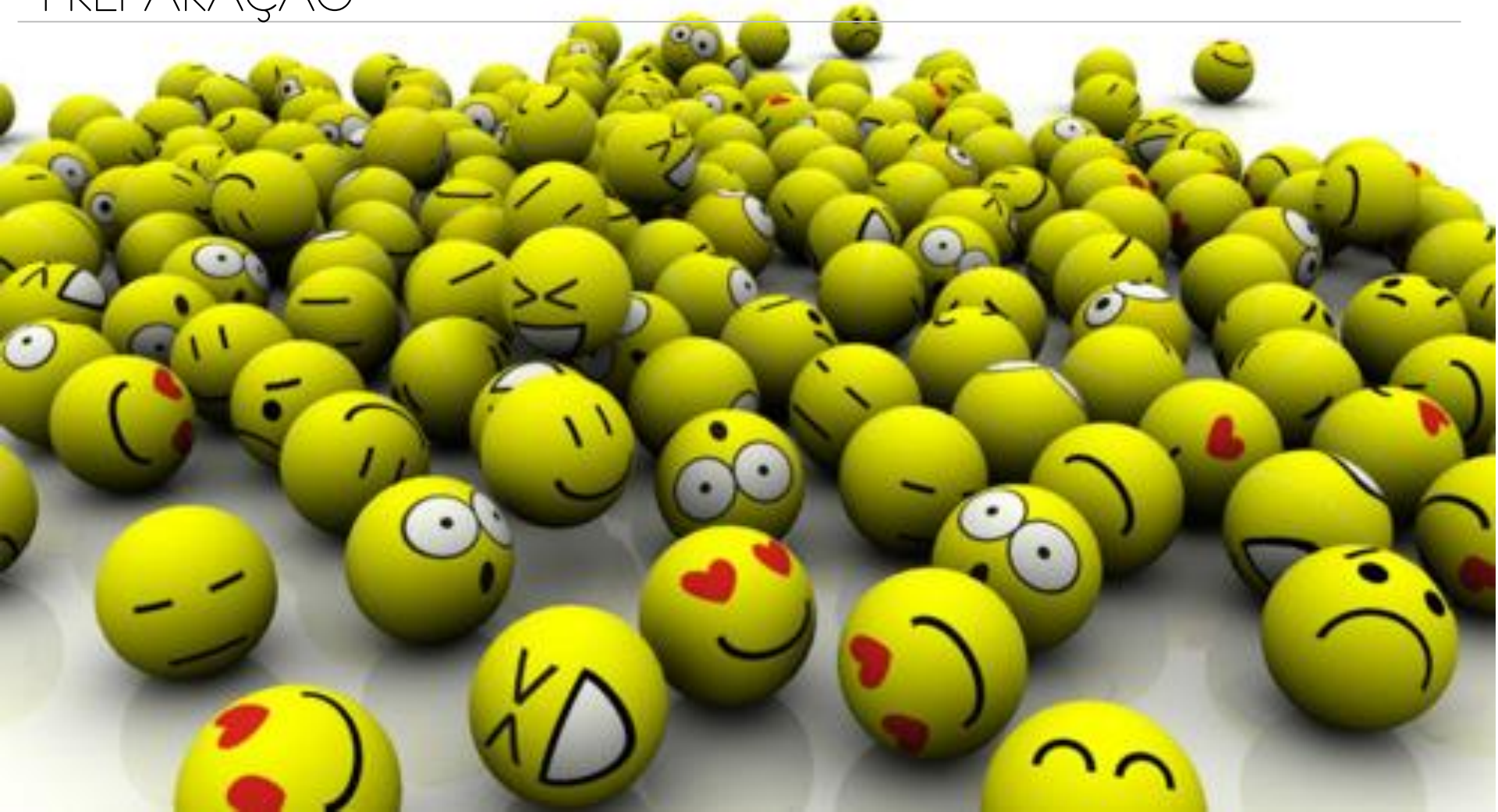


APRESENTAÇÃO

PREPARAÇÃO



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



RMC
2015

Prepare-se ...

Para diferentes audiências | antecipe as questões | faça um guião

APRESENTAÇÃO

PREPARAÇÃO



AUDAX IUL

ISCTE IUL

ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



RMC
2015

Conheça-se

Conheça os seus "rituais" | tom de voz | expressão corporal

APRESENTAÇÃO

PREPARAÇÃO



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



Sempre que fizer uma apresentação solicite feedback
Tenha um aliado na audiência

RMC
2015

Apoio a quem?
Audiência

Important

Uma imagem transmite mais que mil palavras.

APOIOS AUDIOVISUAIS



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



Seleccione o apoio audiovisual
mais adequado

RMC
2015

APOIOS AUDIOVISUAIS



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa



Pratique até realizar a apresentação sem
apoio audiovisual

RMC
2015



Não fale para os slides
e não olhe para a tela

Evite a utilização de um
colega como “rato”





Inicie a apresentação “varrendo a audiência”

Mantenha contacto visual durante algum tempo

Lembre-se dos “órfãos”



Projete a voz sem gritar

Utilize a voz para dramatizar, criar suspense, dar importância...

Utilize pausas em substituição das “bengalas verbais”


Important

Esteja vestido de forma apropriada

Escolha uma roupa confortável

COMUNICAÇÃO

POSTURA



ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa

Important



COMUNICAÇÃO

GESTOS E EXPRESÕES FACIAIS



AUDAX IUL

ISCTE IUL

ISCTE Entrepreneurship & Innovation · Instituto Universitário de Lisboa

Important



RMC
2015

Important



1. INTRODUÇÃO

WHO WE ARE
MEET US!!

Nome da empresa/ projeto | Nome do promotor (s) e
informação de contacto

2. EQUIPA

WHO
ARE
YOU?

- ▶ Competências de cada membro
- ▶ Qual o valor acrescentado de cada membro...



3. OPORTUNIDADE/ PROBLEMA

- ▶ Que problema pretendem resolver?
- ▶ Descrever o problema de forma a envolver a audiência
- ▶ Dar exemplos de pessoas que tenham esse problema



4. MERCADO | SEGMENTAÇÃO



5. DINÂMICA DE MERCADO E CONCORRÊNCIA



6. POSICIONAMENTO

RMC
2015

Como os outros o
vêm e se lembrarão

7. SOLUÇÃO



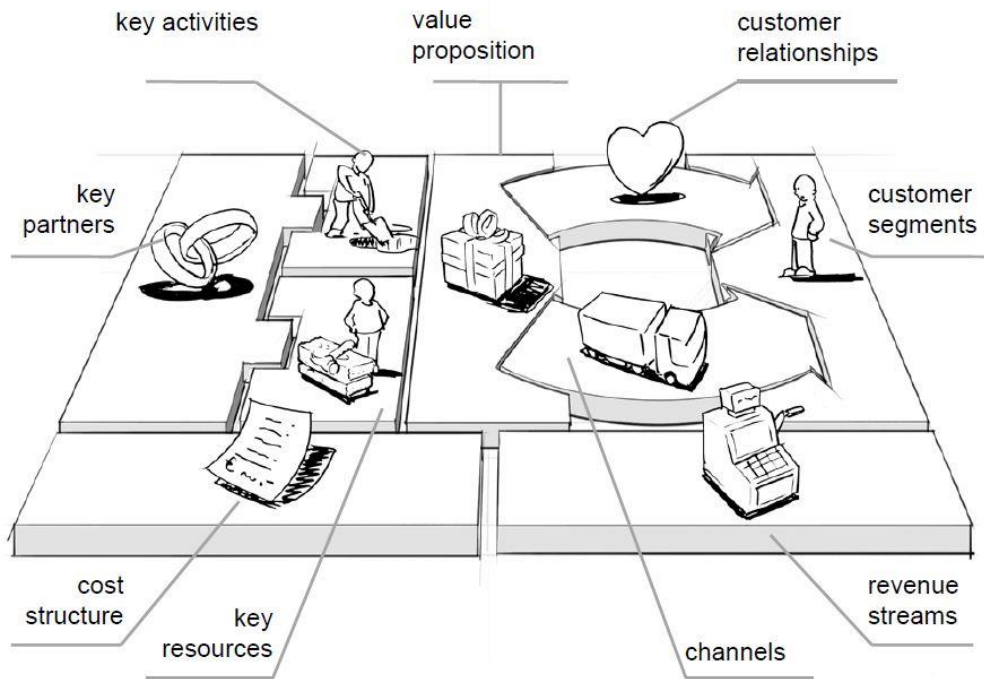
- ▶ O que vendem?
- ▶ Qual é a proposta de valor?

Evitar texto e usar diagramas, esquemas, maquetes, fazer demonstrações

8. VANTAGEM COMPETITIVA

Porquê agora? | Tecnologia, “ingrediente secreto ou mágico” | Alianças especiais, relações privilegiadas que viabilizem este negócio

9. MODELO DE NEGÓCIO



- ▶ Como produzem valor
- ▶ Para quem estamos a criar valor
- ▶ Quem paga
- ▶ Que canais
- ▶ Que margens brutas

10. ESTRATÉGIA DE VENDAS



RMC
2015

- ▶ Como vão chegar aos clientes
- ▶ Como alavancar os pontos de comercialização
- ▶ Que parcerias são necessárias

11. PROJEÇÃO FINANCEIRA

- ▶ Quais são as medidas chave e pressupostos - clientes, instalações, licenças de operação etc.
- ▶ Projecção financeira

12.CALENDARIZAÇÃO

APRESENTAÇÃO



AUDAX IUL

ISCTE IUL

ISCTE Entrepreneurship & Innovation Instituto Universitário de Lisboa

A black and white photograph of a man in an office setting. He is looking directly at the camera with a slightly nervous or pleading expression. He is holding a large white sign in front of his chest. The sign has the text "Will you fund my business idea?" written in red, cursive handwriting. The background shows a desk with a computer monitor, a bookshelf, and a window with a view of a city.

*Will you
fund my
business
idea?*

FINANCIARIA O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO?



“

Money is not the most important thing in the world. Love is. Fortunately, I love money.

”

Jackie Mason

**LET'S
GO!**

visão

construir comunidades empreendedoras no mundo

missão

promover a atitude empreendedora e envolver diferentes stakeholders que facilitem o acesso das comunidades aos nossos serviços, transformando ideias em negócios à escala local e global

valores

audácia, honestidade e compromisso

mantra

o futuro é de quem o faz

CONTACTOS

Audax – Centro de Empreendedorismo do ISCTE-IUL

Vodafone Labs Lisboa

Rua Correia Adriano de Oliveira – 4A

(junto à Av. das Forças Armadas – Empreendimento EPUL)

1600-312 LISBOA – PORTUGAL

(+351) 21 193 22 35

www.audax.iscte.pt

audax@iscte.pt

www.vodafonelabslisboa.pt

