

ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Departamento de Engenharia Mecatrônica e de Sistemas Mecânicos



PMR 2550 – REGRAS DE APRESENTAÇÃO

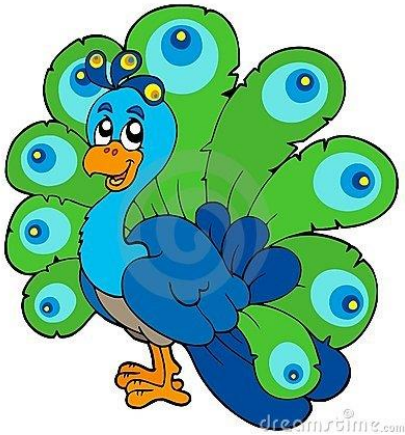
Arturo Forner-Cordero
Larissa Driemeier
Lucas Moscato
Thiago Martins

MARKETING PESSOAL



“A síndrome do pato é o trabalho sem imagem. A síndrome do pavão é a imagem sem trabalho. A soma do bom trabalho com a boa imagem é o marketing pessoal.

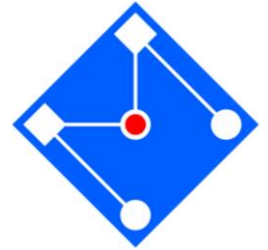
Agora eu pergunto: Você é o pato ou o pavão?”



Livro “Clássicos do Mundo Corporativo”, Max Gehringer



CONTEXTO

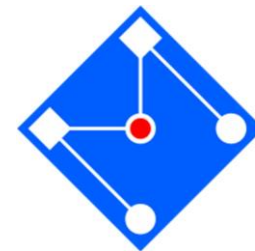


Seu TF é um trabalho de qualidade, que atende às exigências científicas e tecnológicas impostas pelo problema que você se propôs a analisar e resolver...

Objetivo da aula

- Ajudar você a organizar a apresentação, de modo a valorizar o seu trabalho!

ETAPAS PARA REALIZAÇÃO DE UMA APRESENTAÇÃO



Roteiro

- Diagnóstico
- Divisão do conteúdo

Visual

- Confeção de slides

Apresentador

- Grupo
- Treinamento
- Postura



“Super apresentações: como vender ideias e conquistar audiências”, J. Galvão e E. Adas

ROTEIRO – DIAGNÓSTICO



Qual o perfil da audiência?

Qual o propósito do evento?

Qual meu objetivo com essa apresentação?

Quanto tempo terei disponível?

Quais são os pontos fortes, que interessam à audiência, do meu trabalho?

A partir do diagnóstico tem-se estabelecido o conteúdo da apresentação!

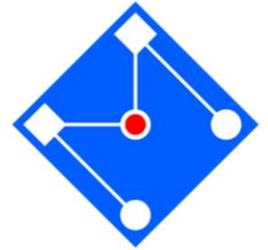
EXERCÍCIO PARA CADA DUPLA



Se o seu público pudesse lembrar de apenas três coisas sobre a apresentação de vocês, o que vocês gostariam que fosse?



ROTEIRO – DIVISÃO DO CONTEÚDO



A estrutura da apresentação é primordial.

A estrutura deve ser montada de modo a conduzir o raciocínio da audiência para a mensagem principal;

Sem ela, seu estilo maravilhoso e ótimos recursos de suporte ficarão inúteis;

Use grande parte do seu tempo para delinear suas idéias e configurá-las de forma lógica;

Se suas idéias não são claras, será impossível projetar a estrutura adequada mais tarde, quando você for criar imagens e documentos de suporte;

DAKARA NANI?

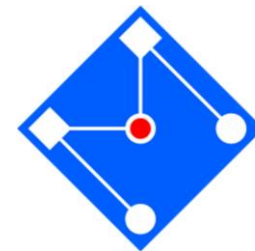


SO WHAT?



WHO CARES?

When building the content of your presentation always put yourself in the shoes of the audience and ask “so what?” Really ask yourself the tough questions throughout the planning process. For example, is your point relevant? — Always be asking yourself this very important, simple question. If you can’t really answer that question, then cut that bit of content out of your talk



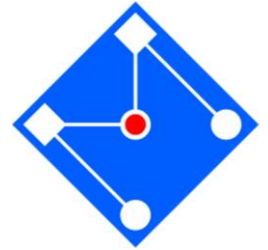
Mensagem principal

Conteúdo

Pequenos trechos

Imagens e palavras-chave

Nem muito...



Nem pouco...

Somente o necessário!

Evite o excesso de informações

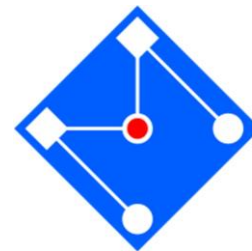
VISUAL



NÃO IMPORTA QUANTOS RECURSOS VOCÊ TEM



**SE VOCÊ NÃO SABE COMO USÁ-LOS,
NUNCA SERÁ SUFICIENTE.**



VISUAL – CONFECÇÃO DE SLIDES

- Slides tem identidade visual. Não precisa ser a identidade que a Microsoft definiu, crie a sua:

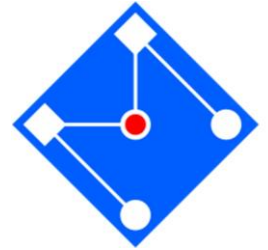
Don't let PowerPoint decide how you use PowerPoint.

<https://blog.hubspot.com/marketing/easy-powerpoint-design-tricks-ht#sm.0015v89gdbrnehd11j12mlzdhaa09>

- Lembre-se: os slides são destinados a apoiar a narração do locutor, e não fazer o locutor supérfluo.



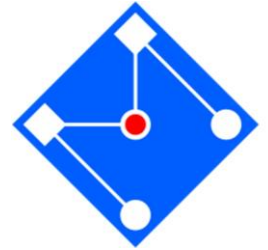
VISUAL



- K.I.S. – Keep It Simple **Não mais de 6 linhas de texto.**
- Slides não possuem textos longos... Defina o que fica nos slides, priorizando uma mensagem principal!
- Slides não são cópias de páginas do trabalho...
- Prefira imagens a textos!



ABSORVEDOR DE ENERGIA DE IMPACTO

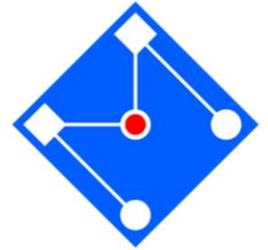


Particularmente a absorção de energia de impacto de forma controlada tem sido tema de diversas pesquisas nas últimas décadas. Este assunto desperta especial interesse na indústria de veículos de transportes, que visa constantemente uma maior segurança para os ocupantes.

Tubos de paredes finas apresentam elevado valor de absorção de energia específica (energia por unidade de volume) e constituem o tipo mais comum de absorvedor de energia de impacto.

O mecanismo ideal de absorção de energia de impacto através de tubos consiste no seu sanfonamento progressivo e controlado. Este fenômeno é chamado de flambagem progressiva.

ABSORVEDOR DE ENERGIA DE IMPACTO



- ▶ Absorção controlada de energia de impacto
- ▶ Tubos de paredes finas
- ▶ Flambagem progressiva.



LIMITE OS EFEITOS



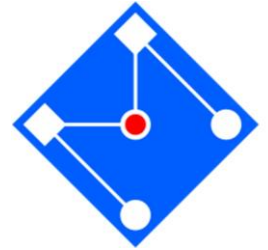
Evite ao máximo o uso de **FONTES** simpáticas
em seu **texto**, pois *elas*
prejudicam, e muito, a *leitura*.

Evite efeitos pirotécnicos de transição de slides ou de frases;

Evite animações que incomodem a platéia



USE A FERRAMENTA CORRETA



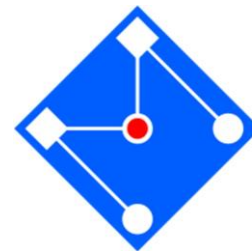
Por exemplo, **que gráfico vou utilizar????**
(esqueça tabelas, na maioria das vezes)

Gráfico de barras: comparação de itens

Gráficos de linha: mostrar tendências ao longo do tempo

Gráficos de pizza: enfatizar proporções

Fluxogramas: mostrar processos e conexões



PRIMEIRO E ÚLTIMO SLIDE

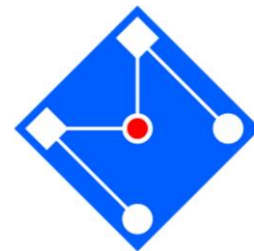
CONEXÃO: Primeiro slide deve informar, de maneira clara e atraente, qual o objetivo da apresentação! O último deve enfatizar sua mensagem.

TELL THEM

WHAT YOU'RE GOING TO TELL THEM,
TELL THEM, THEN TELL THEM WHAT
YOU JUST TOLD THEM.

REPETITION

REAFFIRMS YOUR POSITION
ON AN ARGUMENT AND HELPS
GET THE AUDIENCE ON YOUR SIDE.



PRIMEIRO SLIDE: START STRONG

Levamos, em média, 2s para decidirmos como nos sentimos a respeito de alguém. É inconsciente. Analisamos os sinais que alguém nos dá. Basicamente, estamos decidindo se estamos seguros ou não com esse alguém. Se nos sentimos seguros, e gostamos da pessoa, olhamos para as oportunidades de lhe dizer *sim*. E temos a tendência de ver o melhor em si. E se não o fizermos, nós vemos o contrário. “

Nicholas Boothman.

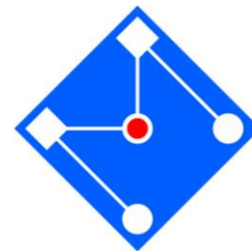
Convince Them in 90 Seconds or Less: Make Instant Connections that Pay Off in Business and in Life.



You've heard it before: First impressions are powerful. Believe it. The first 2-3 minutes of the presentation are the most important. The audience wants to like you and they will give you a few minutes at the beginning to engage them — don't miss the opportunity. Most presenters fail here because they ramble on too long about superfluous background information or their personal/professional history, etc.

Garr Reynolds
Best-selling author, Speaker





ÚLTIMO SLIDE

O último slide (antes dos agradecimentos e créditos) deve ressaltar a conclusão final do trabalho!

De maneira sucinta!

***Your final impression should be
as good as your first***

CRÉDITOS



Você deve citar os trabalhos cujas imagens foram aproveitadas em sua apresentação, da mesma maneira que você fez na sua tese.

"O grande problema das citações na internet é que nunca sabemos se os créditos são verdadeiros."

Machado de Assis

Língua Portuguesa - Facebook



SLIDES EXTRA



Lembre-se:

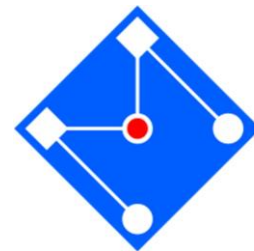


<https://tweakyourslides.wordpress.com/tag/one-idea-per-slide/>

Você pensou, priorizou e definiu quais as partes importantes de seu trabalho. E as perguntas?

Faça slides com gráficos, fotos, que possam esclarecer assuntos polêmicos e ou o resumo de alguma formulação que você não detalhou (quase nunca detalhar dedução de formula é uma boa ideia!)

$$\begin{aligned}
 F(s) &= \int_0^{+\infty} e^{-st} f(t) dt \quad \rightarrow \int u dv = u \cdot v - \int v du \quad \rightarrow \\
 \mathcal{L}\{f'(t)\} &= \int_0^{\infty} e^{-st} f'(t) dt \quad \begin{cases} u = e^{-st} \rightarrow du = -s e^{-st} \\ dv = f'(t) dt \rightarrow \int dv = \int f'(t) dt \rightarrow v = f(t) \end{cases} \quad \rightarrow \\
 \mathcal{L}\{f'(t)\} &= \int_0^{\infty} e^{-st} f'(t) dt = e^{-st} \cdot f(t) - \int f(t) \cdot -s \cdot e^{-st} dt \Big|_0^{\infty} \quad \rightarrow \\
 \int_0^{\infty} e^{-st} f'(t) dt &= e^{-st} \cdot f(t) \Big|_0^{\infty} + s \cdot \underbrace{\int_0^{\infty} e^{-st} f(t) dt}_{F(s)} = \left(\frac{1}{e^{s \cdot \infty}} \cdot f(\infty) \right) - \left(\frac{1}{e^{s \cdot 0}} \cdot f(0) \right) + s \cdot F(s) \quad \rightarrow \\
 s \cdot F(s) &\rightarrow \mathcal{L}\{f'(t)\} = -f(0) + s F(s) \quad \rightarrow \mathcal{L}\{f'(t)\} = -f(0) + s \mathcal{L}\{f(t)\}
 \end{aligned}$$



APRESENTADOR – GRUPO!

Todos os integrantes do grupo devem apresentar!

**Nunca deixe
que nenhum
limite tire de
você a ambição
da auto-
superação.**



DEVO MEMORIZAR MINHA APRESENTAÇÃO?

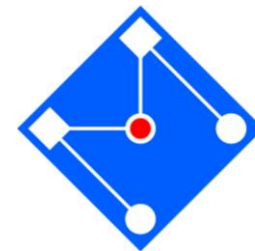


Não necessariamente. Mas você deve ter a seqüência clara em sua memória.

Harmonia apresentador x apoio visual

Você sempre deve saber de cada vez o slide a seguir, como fazer a transição para ele. *Memorize as conexões da sua apresentação.*

CONFIANÇA



Seja confiante.

**Confidence
is not just a style,
it's a message.**

E deixe clara sua paixão por seu tema.

CUIDADO...



... com a informalidade excessiva:

- “Os cara lá disseram...”
- “Deu pau na simulação...”
- “A gente chutou esse valor porque...”

... com o *gerundismo*:

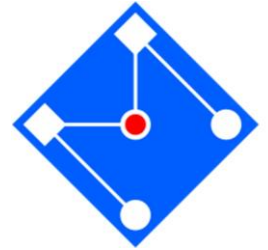
- “Nós vamos estar transmitindo para vocês...”

... com as expressões de final de frase:

- “Tá?”, “Certo?”
- “Tá me entendendo?”

Elimine “ruídos vocais”: éééé, ããããã, tipo assim...

CUIDADO...



... com o ego inchado...

- “Eu fiz...”
- “Eu calculei...”
- “Eu descobri...”

... com as frases fortes...

- “O Brasil não tem capacidade de produzir...”
- “Isso nunca foi feito antes...”



TRUQUES...



Para avançar seus slides, use um controle pequeno e portátil. Não abuse do laser na ponta...



Lembre-se da Tecla B



Olho no relógio...

Olho na audiência...



ERROS IMPERDOÁVEIS...

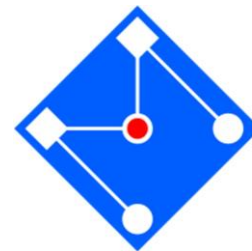


Chegar atrasado

Cometer erros de português!

“50% dos entrevistados num processo de seleção não passam por causa dos erros em português”

Innovia Training & Consulting



APRESENTADOR – POSTURA

Saiba o que fazer com as mãos!

Em todos os momentos: seja cortês e profissional

O mundo trata melhor quem se veste bem !

De maneira adequada!!!!

Lide bem com perguntas difíceis!



POR FIM...



**Se bem estruturada, a
apresentação valoriza
suas ideias e propostas –
enquanto uma
apresentação ruim....**

