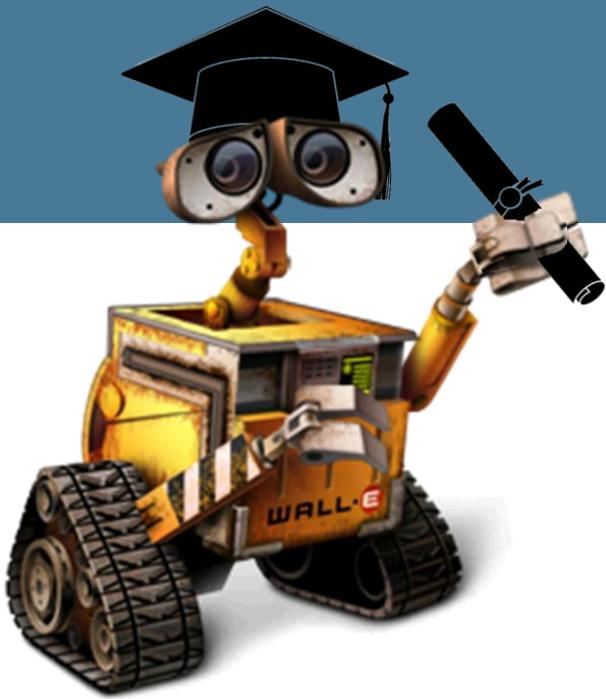




Engenharia Mecatrônica

Trabalho de Conclusão de curso



APRESENTAÇÃO DE FINAL DE SEMESTRE

Arturo Forner
Larissa Driemeier
Lucas Moscato
Thiago Martins

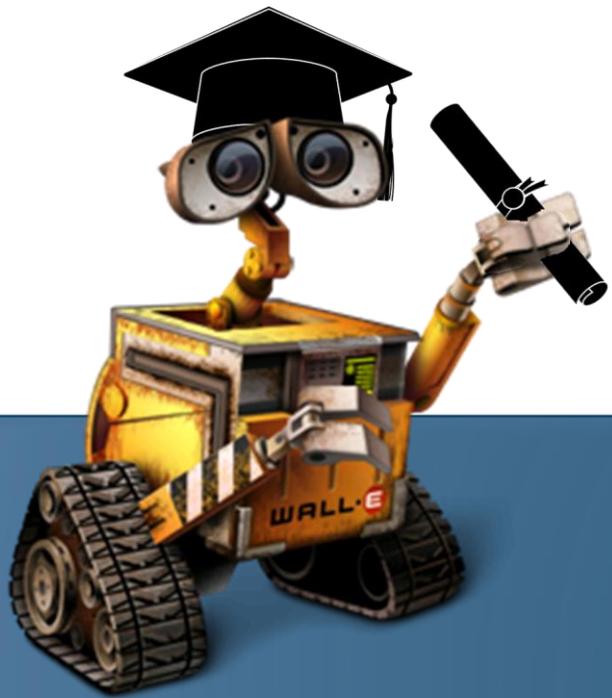
APRESENTAÇÃO

Material para apresentação virtual de 5min do seu trabalho.

A apresentação será para dois professores e parte dos seus colegas.

Vocês deverão estar preparados para apresentar quando forem chamados, dentro do período de aula.

Pontualidade e preparação prévia são fundamentais.



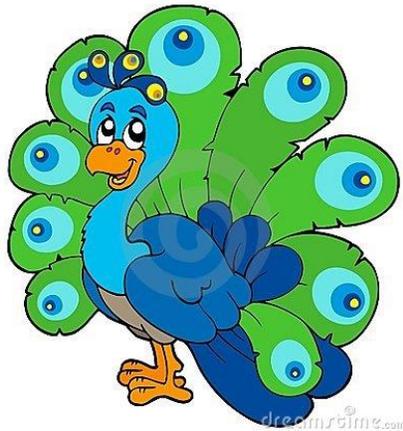
PORQUE APRESENTAR?



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

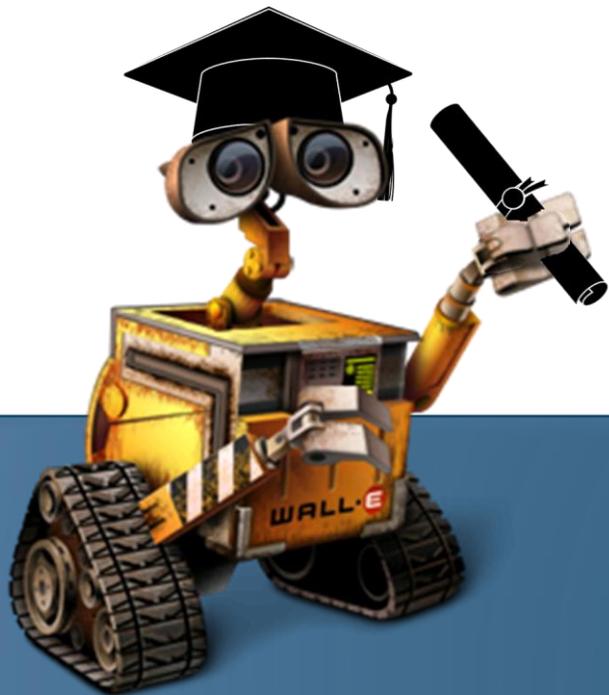


CONTEXTO

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 sua apresentação, de modo a valorizar o seu trabalho!



APRESENTAÇÃO DE 5 MINUTOS

Palavra chave: objetividade

O QUE OS AVALIADORES BUSCAM???

Avaliar a capacidade da dupla em se **concentrar em um problema**, criar uma boa solução, trabalhando em uma quantidade adequada de tempo usando uma quantidade adequada de recursos.



Com foco em um problema significa definir um campo de visão, ver claramente o que precisa ser feito, e então fazê-lo em profundidade!

ABC DA BOA APRESENTAÇÃO...

Attitude

Body language

Congruence

Nicholas Boothman.

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

ELEVATOR PITCH

Elevator Pitch: pode ser traduzido para o português da seguinte forma: um curto espaço de tempo – como a duração média de uma viagem de elevador (60s) – no qual um empreendedor deverá apresentar, de maneira arrebatadora, sua ideia de negócio para um investidor em potencial.



ELEVATOR PITCH EFICAZ É ...

Conciso;

Claro;

Atraente;

Personalizado ao ouvinte;

Conversacional.



Nem muito...

Nem pouco...

Somente o necessário!

Evite o excesso de informações

ETAPAS PARA REALIZAÇÃO DE UMA APRESENTAÇÃO

Roteiro

- Diagnóstico
- Divisão do conteúdo

Visual

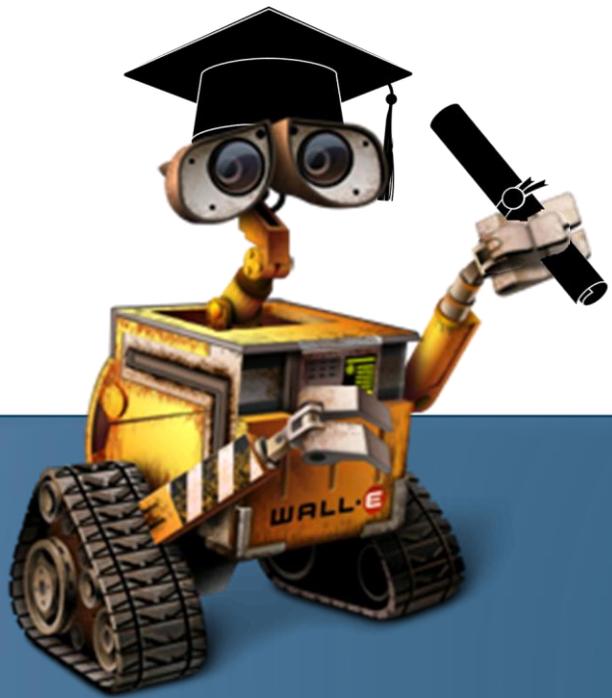
- Confecção do pôster

Apresentador

- Grupo
- Treinamento
- Postura



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



ROTEIRO



DIAGNÓSTICO

Qual o perfil da audiência? *Professores e colegas*

Qual o propósito do evento?

Qual meu objetivo com essa apresentação?

Quanto tempo terei disponível? *5 minutos!!!*

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

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

EXERCÍCIO

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

(1) _____

(2) _____

(3) _____



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?

SO WHAT?



WHO CARES?

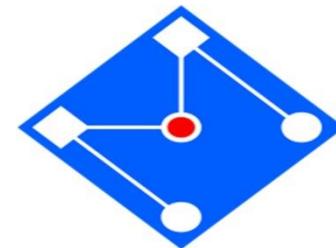
Quando estiver construindo sua apresentação, coloque-se no lugar da audiência e pergunte-se:

E daí????

Refleta sobre os pontos que são realmente relevantes no seu trabalho.

Isso é importante?

Se você não souber responder, tire da sua apresentação! Você tem 5 minutos!

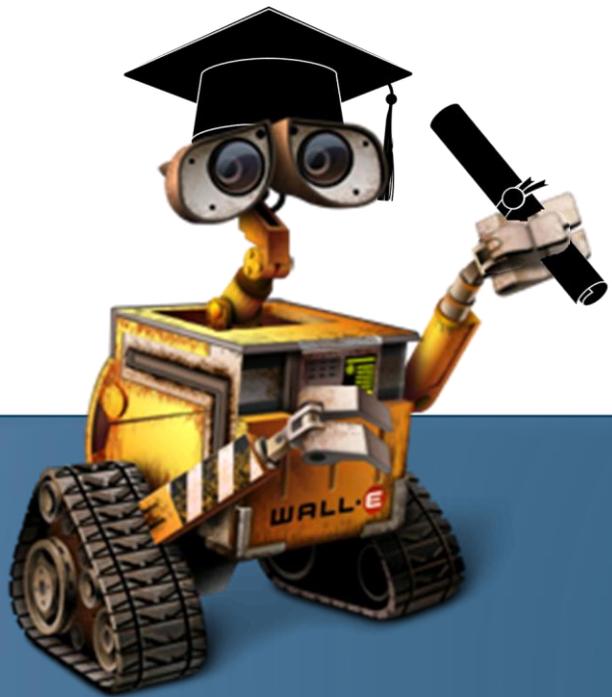


Mensagem principal

Conteúdo

Pequenos trechos

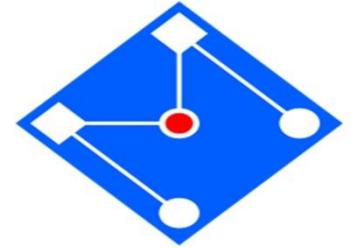
Imagens e palavras-chave



VISUAL

O que colocar nos slides e como?

Nem muito...



Nem pouco...

Somente o necessário!

Evite o excesso de informações

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.
- Numere os slides!



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!



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



ABSORVEDOR DE ENERGIA DE IMPACTO

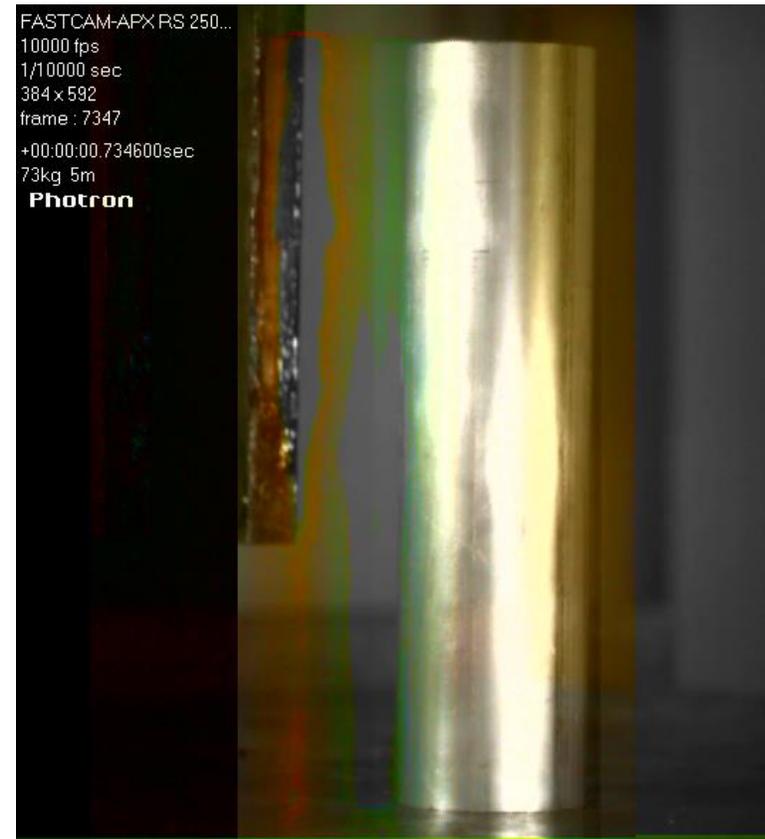
Particularmente a absorção de energia de impacto de forma controlada tem sido tema de diversas pesquisas nas últimas décadas. Este assunto desperta especial interesse na indústria de veículos de transportes, que visa constantemente uma maior segurança para os ocupantes.

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



CORES

Use as cores de forma inteligente

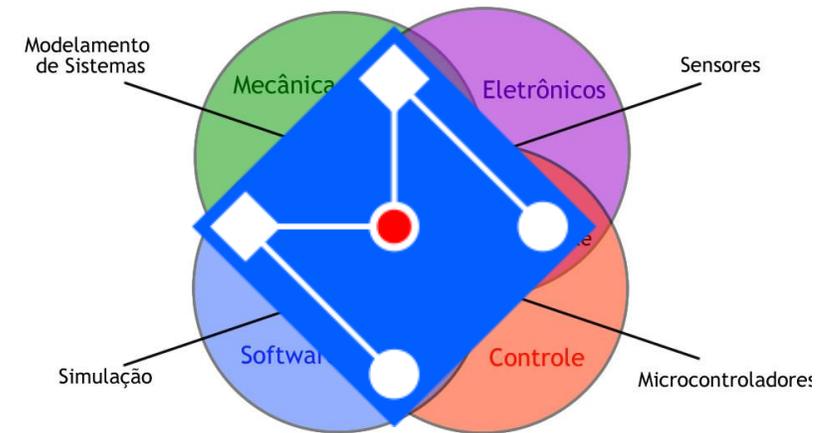
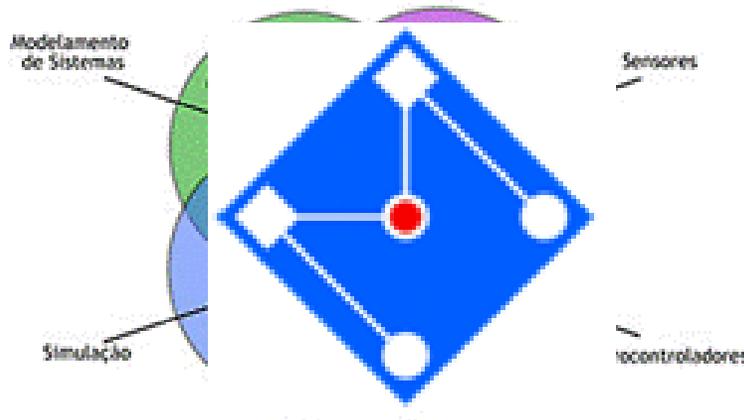
- Use um esquema de cores que seja atraente, mas que não canse o leitor. Use cores mais quentes nas bordas e cores mais frias no centro para contrastar com o texto.
- Use as cores também para se comunicar: cores iguais para coisas similares. Por exemplo, se estudou três casos, use uma cor para cada caso, repetindo essa cor em gráficos e textos.

▪ CUIDADO COM EXCESSOS!!!!



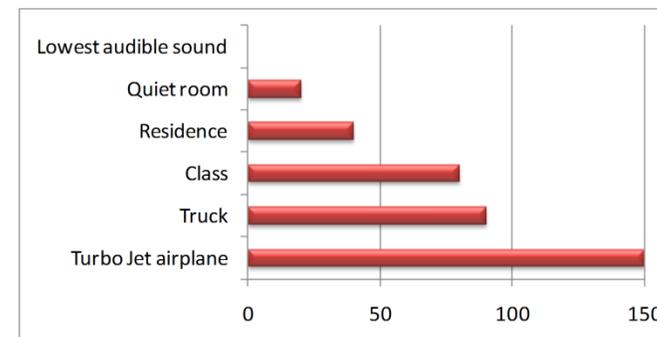
ILUSTRAÇÕES

figuras interessantes, de preferência coloridas, e fotos (por favor!) de alta qualidade:



dê preferência a gráficos ao invés de tabelas.

Source	Decibels (dB)
Turbo jet airplane	150
Truck without muffler	90
Noisy class, gymnasium, alarm clock, police whistle	80
Average residence	40
Quiet room	20
Lowest audible sound	0



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

CUIDADO...

Com detalhes...



E com erros de português...

*Mistakes are like
cockroaches. Finding
one means that there
are at least 30 more.*



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.

Start strong

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 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.



SLIDES EXTRA

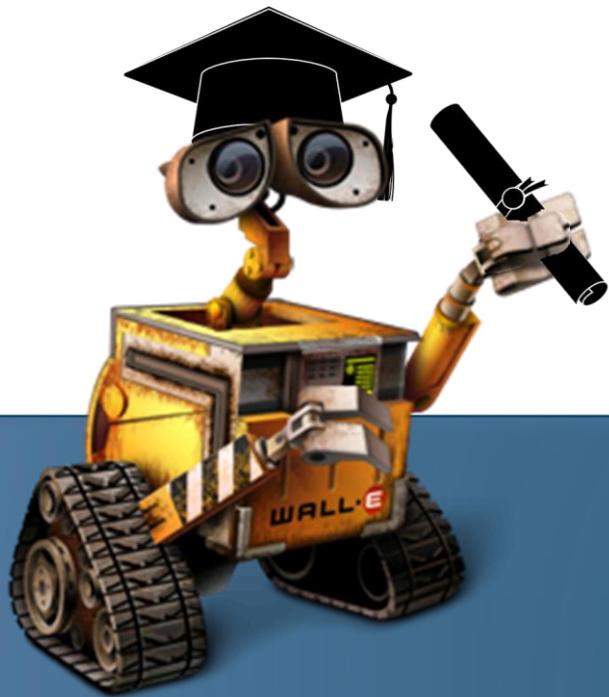


<https://tweakyourslides.wordpress.com/tag/one-idea-per-slide/>

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!)

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



SUA APRESENTAÇÃO

5 minutos de
apresentação

AMBIENTE AO SEU REDOR

- O ambiente ao seu redor deve estar organizado de modo que não haja muita poluição visual.
- Evite a circulação excessiva de pessoas ao redor de você durante sua apresentação.
- Antes de iniciar a reunião, deve-se testar a câmera, microfone e iluminação.
- Se quiser dar uma boa impressão, não *desapareça durante o compartilhamento de tela*;
- Ao utilizar o recurso de compartilhamento de tela é preciso ter em mente que todos os participantes da videoconferência estarão vendo o que é exibido na tela do apresentador, logo, **atente-se ao que está aberto em seu computador.**

COMECE SEMPRE APRESENTANDO VOCÊ E SEU TIME

Não se esqueça de se identificar antes de falar

Seu time é composto de seu parceiro de trabalho, seu orientador. Não é hora de agradecer aos pais e colaboradores.



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 deve saber o slide que vem a seguir, e 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...”



Não perca tempo com o óbvio, você conhece sua plateia.

Mesmo que seu parceiro não tenha feito nada, não é hora de *lavar roupa suja*...



CUIDADO COM FRASES FORTES...

“Inventions have long-since reached their limit--and I see no hope for further developments.” Julius Frontinus, famoso engenheiro e senador romano, 10 AD.

“The abolishment of pain in surgery is a chimera. It is absurd to go on seeking it. . . . Knife and pain are two words in surgery that must forever be associated in the consciousness of the patient.” Dr Alfred Velpeau, cirurgião francês, 1839.

“Sensible and responsible women do not want to vote.” Grover Cleveland, presidente norte-americano, 1905.

“Heavier than air flying machines are impossible.” Lord Kelvin, 1895.

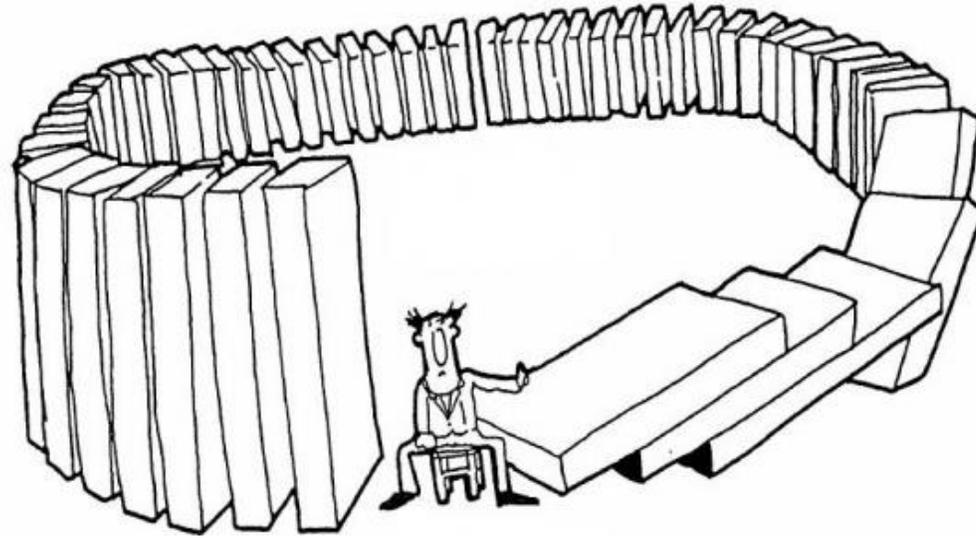
“There is no reason anyone would want a computer in their home.” Ken Olsen, fundador da Digital Equipment Corporation, 1977.

“640K ought to be enough for anybody.” Bill Gates , 1981. ***“Two years from now, spam will be solved.”*** Bill Gates, 2004.

“There's no chance that the iPhone is going to get any significant market share. No chance.”, Steve Ballmer, CEO da Microsoft, 2007.

“I expect there are about 12 genes involved [in diabetes], and that all of them will be discovered in the next two years,” Francis Collins, chefe dos Institutos Nacionais de Saúde dos EUA e um dos principais atores no seqüenciamento o genoma humano, 2006.

CUIDADO...



... com o uso de exemplos que você leu ou ouviu mas não entende muito bem...

... e frases que você não sabe explicar...

TRUQUES...

Lembre-se da Tecla B

Olho no relógio...

Tire o compartilhamento de tela para se despedir...

Responda às perguntas com a tela compartilhada somente se você precisa de slide de apoio.



ERROS IMPERDOÁVEIS...

Atraso

Cometer erros de português!

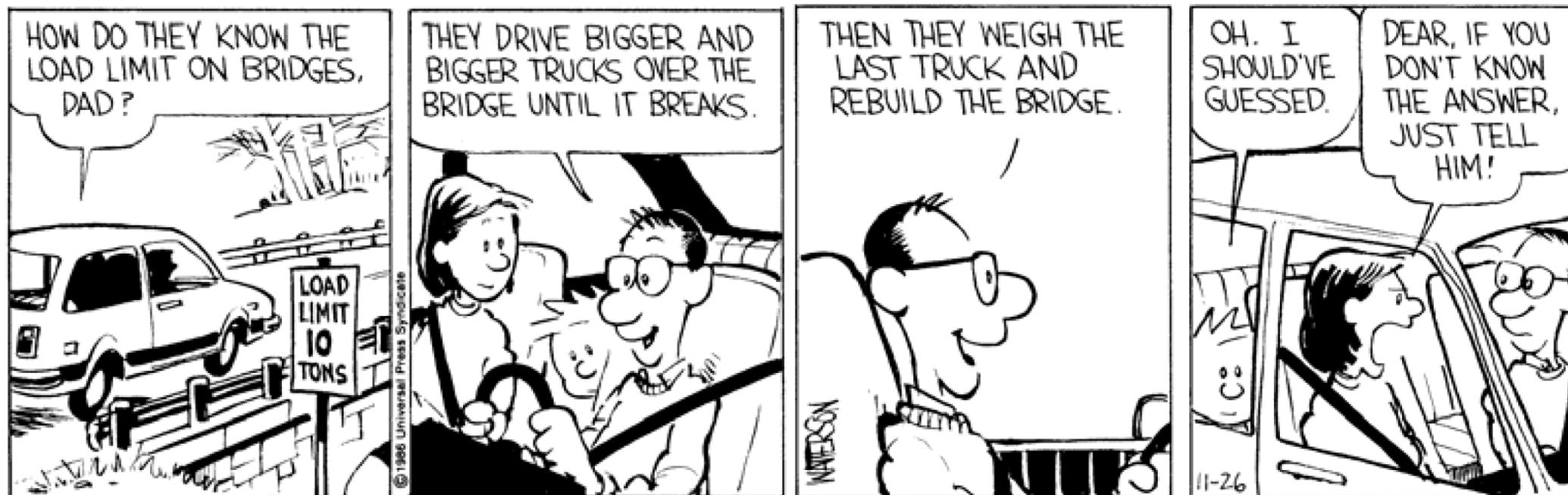
“50% dos entrevistados num processo de seleção não passam por causa dos erros em português”

Innovia Training & Consulting

APRESENTADOR – POSTURA

Em todos os momentos: seja cortês e profissional

Lide bem com perguntas difíceis!



FINALMENTE

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

**SHOOT YOURSELF
IN THE FOOT**



DICAS ÚTEIS

Vejam na sequência:

<https://blog.elos.vc/boas-praticas-na-videoconferencia/>

<https://www.elhombre.com.br/8-dicas-para-participar-de-uma-videoconferencia/>

<https://resultadosdigitais.com.br/agencias/como-fazer-uma-boa-videoconferencia/>

(dicas úteis só começam no meio da página)

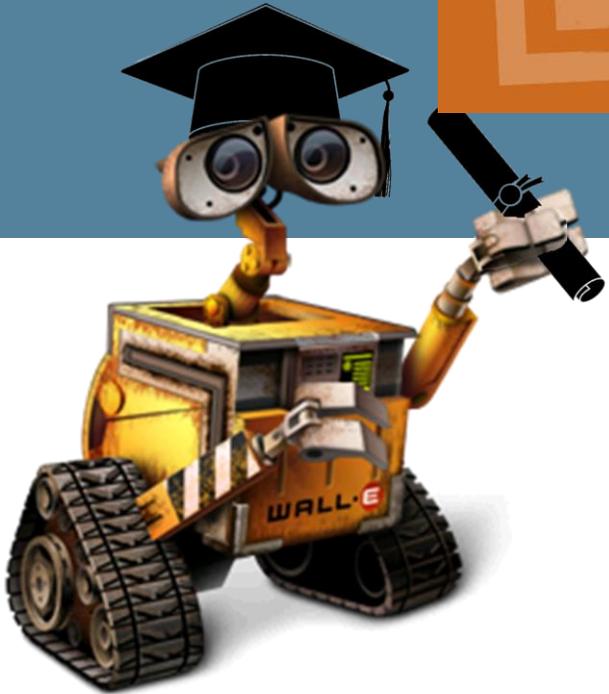
ACREDITE...

Optimism is a strategy for making a better future. Because unless you believe that the future can be better, it's unlikely you will step up and take responsibility for making it so. If you assume that there's no hope, you guarantee that there will be no hope.

Avram Noam Chomsky



ENOUGH IS
ENOUGH!



FIM

Boa sorte a todos!