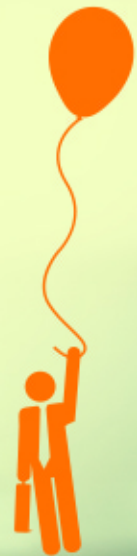




8 PASSOS PARA FAZER UMA APRESENTAÇÃO DE SUCESSO

Descubra como são criadas as histórias do Day1



A melhor forma para conseguir engajar pessoas é por meio de **histórias**.

É nisso que a SOAP acredita. E é assim que construímos apresentações.

É por meio de histórias que o ser humano transmite ideias, dá forma a dados, constrói informações e gera conhecimento.

Por isso mesmo, é muito mais eficiente que gráficos e números em uma apresentação.

MARCELO SALES

Foi assim que a **SOAP** fez na apresentação do Marcelo Sales para o Day 1 da Endeavor.

Com o desafio de inspirar e motivar as pessoas a empreender, Marcelo usou como argumento a sua própria história. E funcionou. Até agora, já são mais de 180 mil visualizações no YouTube.

No entanto, tudo começou com um grande desafio: **como engajar o maior número de pessoas?**



[Clique aqui para assistir a palestra!](#)



FAZ PARTE DO DIA A DIA DO EMPREENDEDOR CONVENCER PESSOAS



Seja um investidor
a colocar dinheiro
em sua ideia



Seja um parceiro
estratégico para atingir
novos objetivos



Seja um board inteiro para
aprovar a estratégia do
próximo semestre



Seja um prospect que
precisa se transformar
em um cliente

Enfim, conquistar a atenção e conseguir o engajamento de pessoas é fundamental



A MENSAGEM

Faça a si próprio, a seguinte pergunta: se sua audiência precisasse se lembrar de uma única coisa, o que seria? A resposta é a mensagem a ser transmitida. No caso do Marcelo Sales a mensagem era: **os relacionamentos são muito importantes para o sucesso.**

UM PASSO ATRÁS: PROCURANDO A MENSAGEM

No entanto, para chegar à mensagem principal de uma apresentação, um longo caminho precisa ser percorrido. É preciso fazer uma reflexão profunda sobre o seu objetivo. E, claro, sobre qual o interesse da audiência sobre esse objetivo.

Nesse processo, vale muita pesquisa para se aprofundar no assunto: utilize a

internet, revistas, matérias, entrevistas, pessoas próximas e os mais diversos dados disponíveis.

É fazendo o cruzamento entre esse mundo de informações e o seu objetivo, que você vai chegar na mensagem central.

1º PASSO



2º PASSO

TRANSFORME A MENSAGEM EM UM "SLOGAN"

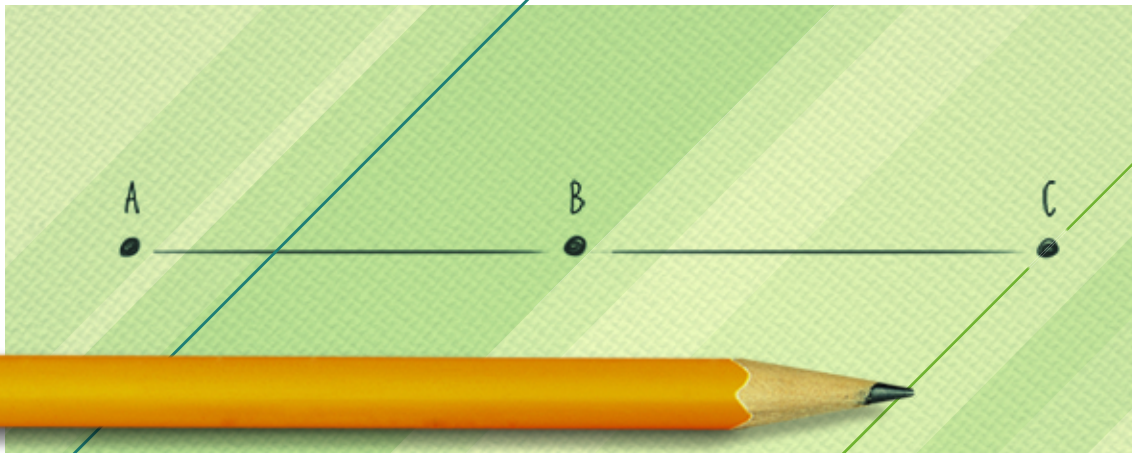
A ideia é deixar a mensagem central ainda mais forte e inesquecível.

Faça jogo de palavras, use metáforas, contrastes, enfim... se utilize das mais diversas figuras de linguagem para surpreender e instigar a sua audiência. No Day 1 do Marcelo Sales, a mensagem central **"os relacionamentos são muito importantes para o sucesso"**, se transformou em:

"SÃO AS CONEXÕES QUE MOVEM A VIDA".

3º
PASSO

O COMEÇO, O MEIO E O FIM



A mensagem precisa ser construída aos poucos. É assim que ela vai fazer sentido para a audiência e se tornar inesquecível. Assim, é preciso pensar nas mensagens e histórias que vão transformar a apresentação toda em uma história matadora.

Olhando para a palestra do Marcelo Sales, percebemos que algumas outras mensagens vão construindo a mensagem principal.

Assim, para chegar à conclusão de que os relacionamentos são importantes na vida, vamos passando por histórias em que pessoas ensinaram lições fundamentais para o Marcelo, como disciplina, dedicação, humildade e persistência.

É a soma de tudo isso que nos leva a crer na mensagem central; é a soma de tudo isso que nos leva a acreditar que

**“SÃO AS CONEXÕES QUE
MOVEM A VIDA”.**

4º PASSO

O COMEÇO

O COMEÇO DE UMA APRESENTAÇÃO DEVE SER IMPACTANTE O SUFICIENTE PARA DESPERTAR O INTERESSE DA AUDIÊNCIA

Aliás, esse é o objetivo de todo o início: **chamar a atenção**. Na palestra do Marcelo Sales, foram usadas duas técnicas: questionamento e estranhamento. Assim, ele abre seu discurso perguntando “**Qual a conexão entre uma uva e um celular**”? Em sua apresentação, procure ser impactante logo de cara: surpreenda, questione, instigue, traga uma novidade...enfim, nesse ponto **abuse da criatividade**. **Mas não esqueça de ser impactante com algo que esteja relacionado a tudo o que vai ser dito no decorrer da apresentação.**



Difícilmente as pessoas acreditarão em uma história que **só tem pontos positivos**.

O “meio” da apresentação precisa mostrar pontos altos e pontos baixos; depois, como os pontos baixos foram superados e quais as consequências que esses sucessos trouxeram. **É assim que você vai manter a atenção da sua audiência.** Afinal, se conquistá-la é difícil, mantê-la, pode ser **muito mais desafiador**.

Preste bem atenção em como o Marcelo Sales desenvolve sua palestra: ele fala da persistência para aprender a programar; da vontade de abrir uma empresa para fazer tudo ao contrário do chefe; da decepção causada no mentor e as consequências desse fracasso.

Isso dá dinâmica e veracidade para a apresentação, o que, por sua vez, retém a atenção da audiência e gera expectativa para o **desfecho** da história.

5º
PASSO



O
MEIO



6º
PASSO

O

F I M

Agora é hora de amarrar todos os pontos mostrados ao longo da apresentação. E fazemos isso quando chegamos com naturalidade à mensagem central.

Na palestra de Marcelo Sales, a amarração é a resposta à pergunta do início:

Qual a conexão entre



Uva

&



Celular

?

A resposta você pode conferir no vídeo da palestra, mas nesse ponto já deve saber que ela está **intimamente relacionada à mensagem central** da apresentação!

7º
PASSO



OS SLIDES

Agora sim, com o roteiro pronto é hora de fazer os slides.

Procure deixar **poucos textos** na tela e usar imagem, foto ou ilustração apenas para a mensagem **mais importante** de cada slide.

Uma imagem pode dar **mais força** à sua mensagem do que mil palavras. Por isso, pense muito bem em como usá-las.

Algumas das **principais funções** do visual em uma apresentação são:



Trazer
emoções



Reforçar
mensagens



Demonstrar
situações

TREINE, TREINE, TREINE

Para você, empreendedor, uma apresentação pode definir se sua ideia e/ou empresa vai pra frente ou não.

Então, esse é um momento **decisivo**. E você precisa estar mais que preparado para ele.

A única maneira disso acontecer é **treinar muito** antes.

Memorize a sequência dos fatos.

Crie ganchos lógicos e naturais entre esses fatos. Aqui, palavras úteis são **por isso, no entanto, mas, porém, contudo, conseqüentemente**...entre outras.

E faça a apresentação para o **maior número de pessoas possíveis**.

Quando chegar o momento em que tudo vai estar em jogo, você vai estar tão **confiante** e **natural** quanto o Marcelo Sales estava em sua palestra.



PRONTO!



AGORA VOCÊ ESTÁ
PRONTO!

Toda vez que você for fazer uma apresentação, **lembre-se** de que, antes dela acontecer, é preciso:

Saber qual a mensagem central

Identificar fatos e dados que construam a mensagem

Desenvolver uma história com altos e baixos, superação e desafios

Usar os slides para reforçar as mensagens

Transformar a mensagem em um “slogan”

Criar um início impactante e surpreendente

Chegar em uma conclusão que engaje as pessoas

Treinar muito... e mais algumas vezes

O resultado vai ser uma apresentação muito próxima à do Marcelo Sales **Inspire-se nele clicando aqui**



8 PASSOS PARA FAZER UMA APRESENTAÇÃO DE SUCESSO

Descubra como são criadas as histórias do Day1

