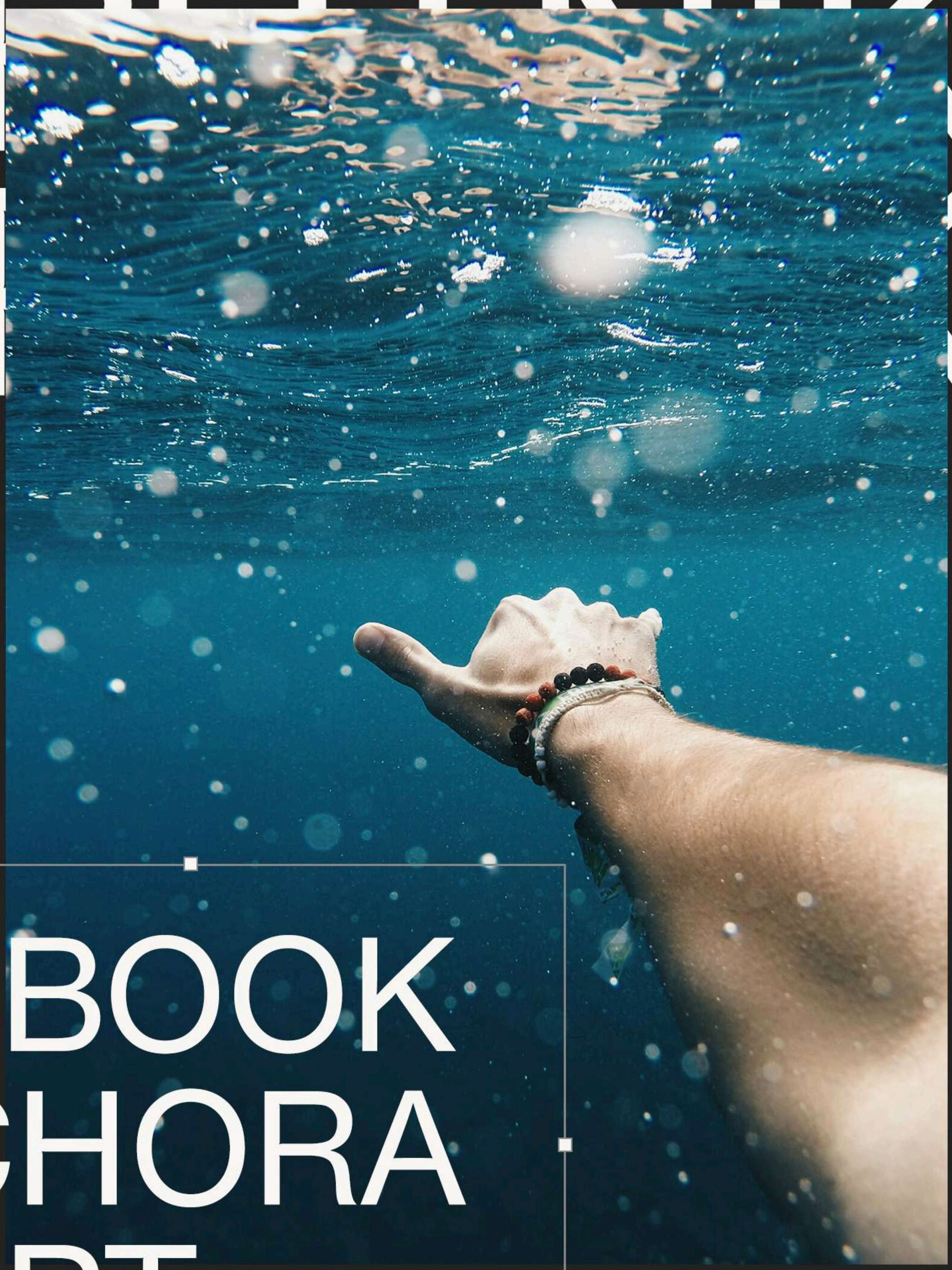
SPUTNiK



EBOOK CHORA PPT

SPUTNiK

Estamos há sete anos percorrendo o Brasil e levando às empresas o Chora PPT. Foram 112 organizações, mais de 10 mil alunos, em 3 mil horas de aula. Podemos dizer, sem sombra de dúvida, que temos o maior curso de apresentações do país. E nossa ampla experiência fez com que tivéssemos cada vez mais certeza: precisamos aprender a contar boas histórias.

É por meio delas que a gente inspira, motiva, vende aquela ideia inovadora, mostra resultados, cativa clientes, apresenta um projeto, engaja um time. E isso não acontece se na tela tivermos um PPT quadradão, com informações soltas, imagens manjadas e uma história sem nenhum brilho.

Temos tantos aprendizados de estrada que, pra gente, não faz sentido não dividi-los com você. A educação é transformadora e seu poder de mudança só funciona, mesmo, quando a gente compartilha o que sabe :)

Esperamos que os achados compartilhados aqui inspirem você a fazer diferente. Que você saia desse e-book com mais conhecimento e, claro, com as ferramentas ideais para colocar a mão na massa, já a partir do último ponto final.

Com a palavra, nas próximas páginas, nosso expert no assunto: Felipe Fornari, professor do Chora PPT.

Vamos nessa?

CHORA PPT

HISTÓRIA FUNCIONA

Se você pedir para um grupo de pessoas memorizar 12 palavras, elas guardam, do total, em média:

13%

Se você transformar as mesmas 12 palavras em uma história, essa média salta para:

93%

(Psychonomic Science, 1969)

Percebo que a grande maioria das apresentações parece mais uma junção de slides independentes do que uma história coesa, por isso o poder de retenção da informação é tão baixo. **Pare de colecionar slides,** transforme-os em uma história.

ESQUECE O COMPUTADOR

Criar uma boa história é resolver um problema complexo: sua capacidade de solucionar esse problema cresce exponencialmente quanto mais tempo você fica concentrado nele. Acontece que o seu computador é uma máquina de distrações. Quando você começa a se aprofundar no assunto surge um e-mail e você volta à estaca zero.

Boas apresentações nascem em **post-its,** onde cada um deles é um slide. Ao contrário do que possa parecer, isso é **ganhar tempo.**

PRATIQUE EM VOZ

ALTA

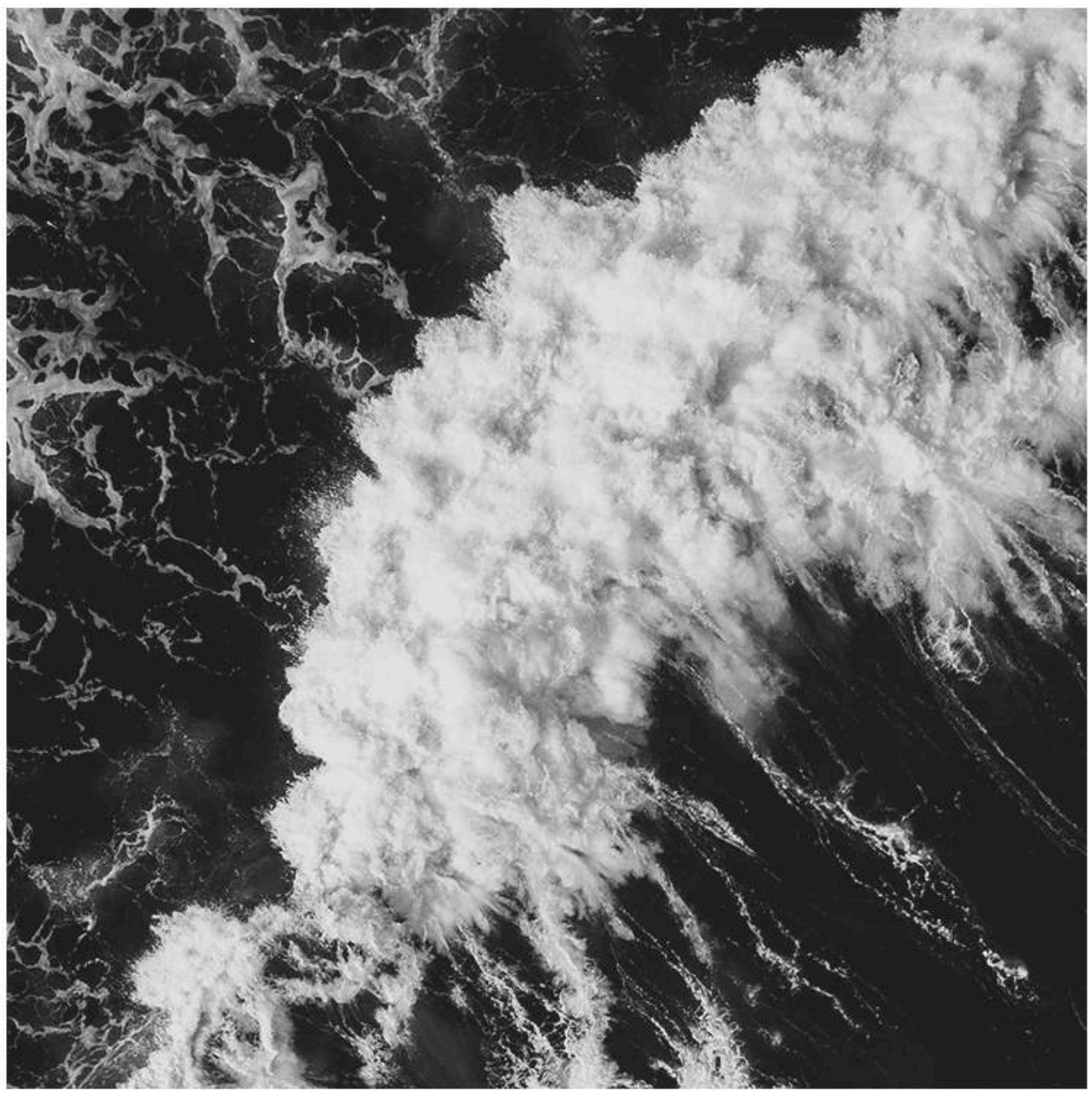
Praticar uma apresentação apenas mentalmente é uma cilada. Por quê? Porque mentalmente a gente arrasa, inventa links entre slides que não existem, não tem vício de linguagem.

AÍ CHEGA NA HORA DE APRESENTAR E VOCÊ TRAVA.

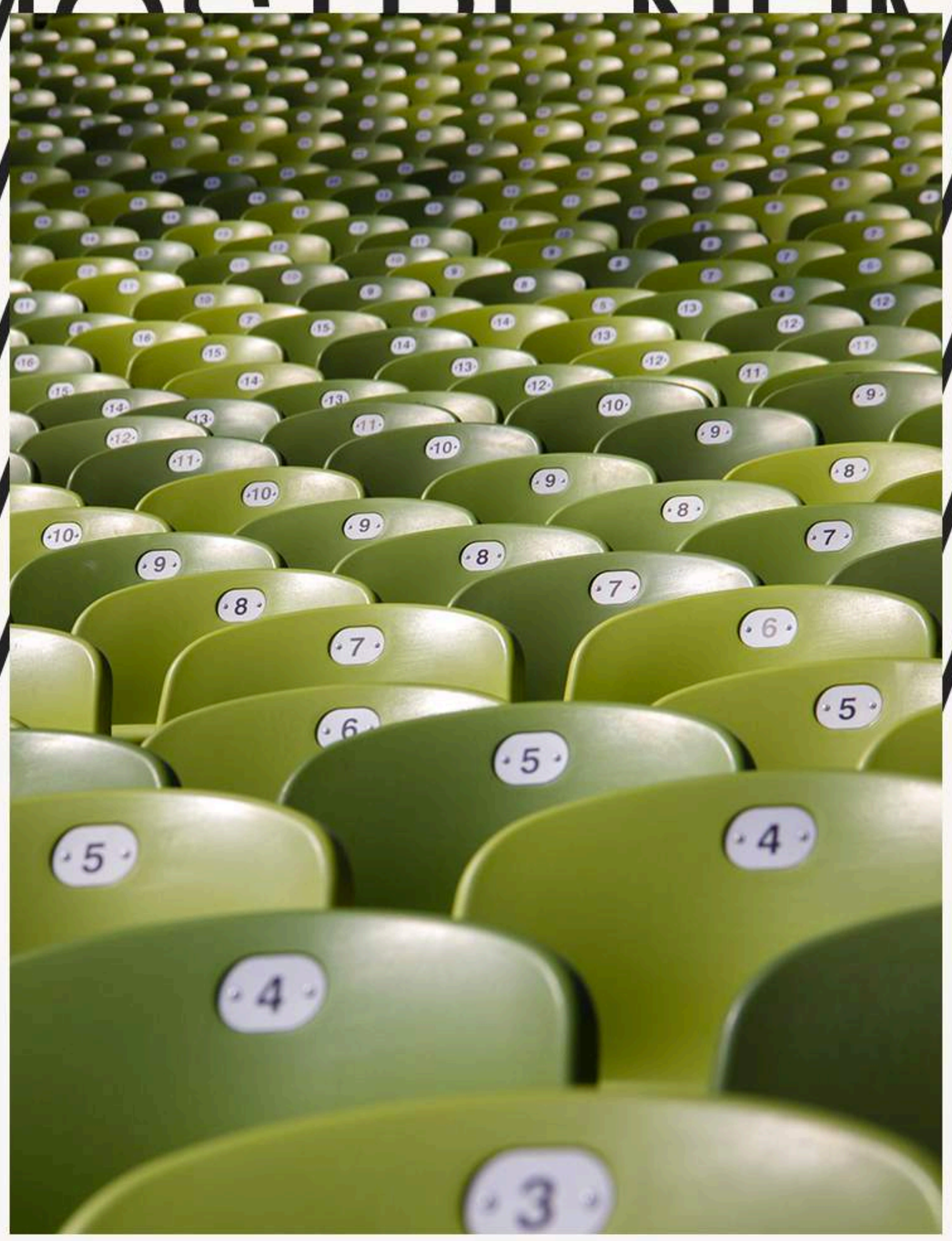
Se falar em voz alta é uma ferramenta poderosa para vida, em uma apresentação ela é fundamental.

Um bom outdoor você lê rapidamente dirigindo a 100km/h na rodovia. Não adianta escrever “isso é importante” com fonte tamanho 12 no rodapé do slide.

É IMPORTANTE? DEMONSTRE VISUALMENTE.



NÃO MOSTRE NÚMEROS



É muito comum ver apresentações com muitos números, mas poucas conclusões a partir deles. Saiba de uma coisa: qualquer um joga números, gráficos e tabelas em um slide, mas analisar e determinar ações a partir deles é a sua inteligência agindo.

Se você entrar em uma reunião para mostrar números você tem um problema. Pense qual a sua missão: vender, aprovar, melhorar.

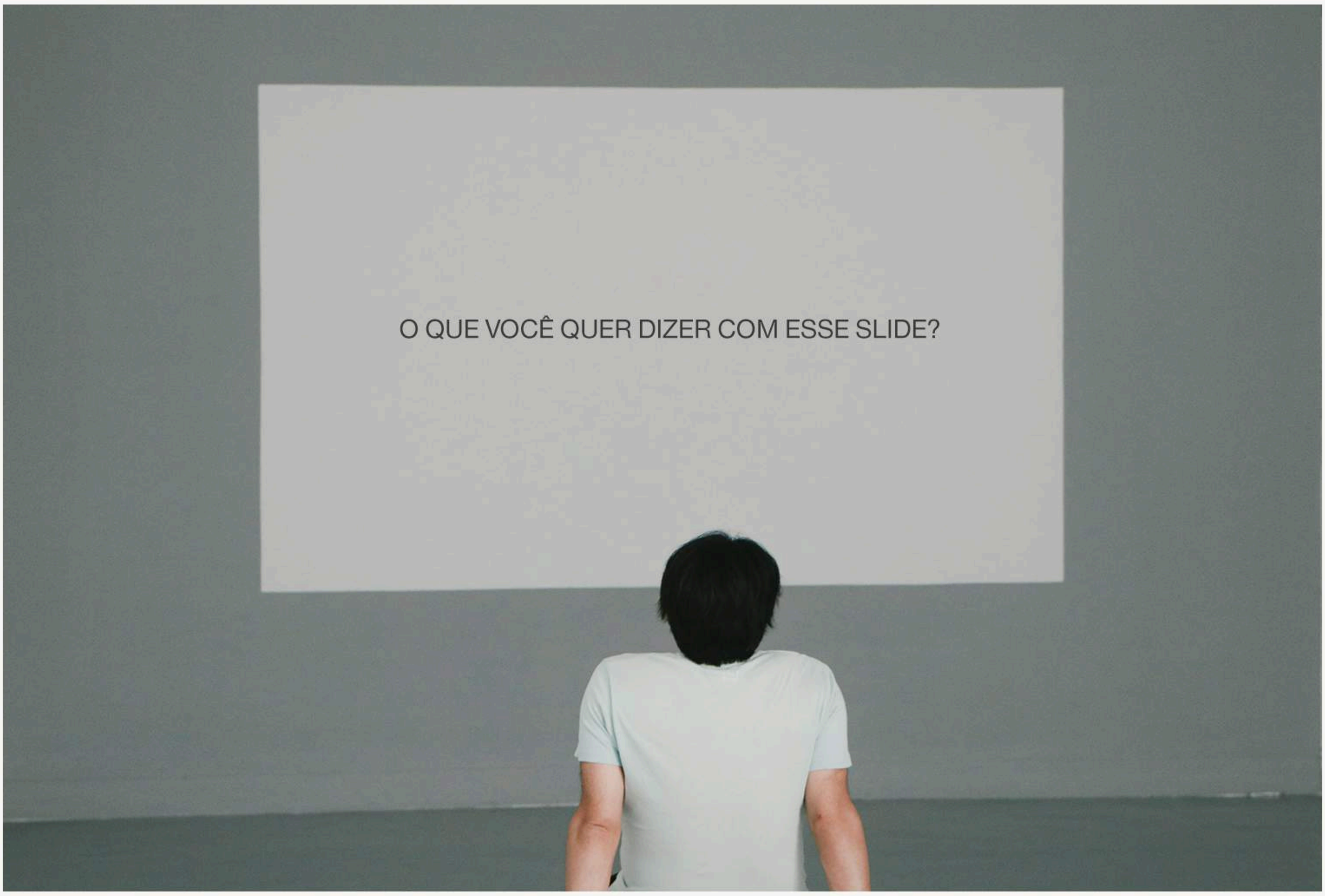
TRAGA OBJETIVIDADE PARA OS NÚMEROS E VALORIZE SUA INTELIGÊNCIA!

VOCÊ É CONFIÁVEL?

Antes mesmo que você comece a apresentação, seu cliente vai botar você e seu projeto em uma caixa — e comumente não é um lugar positivo. Entenda que ninguém é obrigado a acreditar ou confiar em você, você precisa conquistar isso.

Então quando montar sua história, pense em quem é a sua audiência, quais os pontos fracos do seu trabalho e onde ele pode duvidar da sua capacidade.

TOME A DIANTEIRA E TENHA BOAS RESPOSTAS PARA ESSAS SITUAÇÕES.



Muitas pessoas me perguntam:

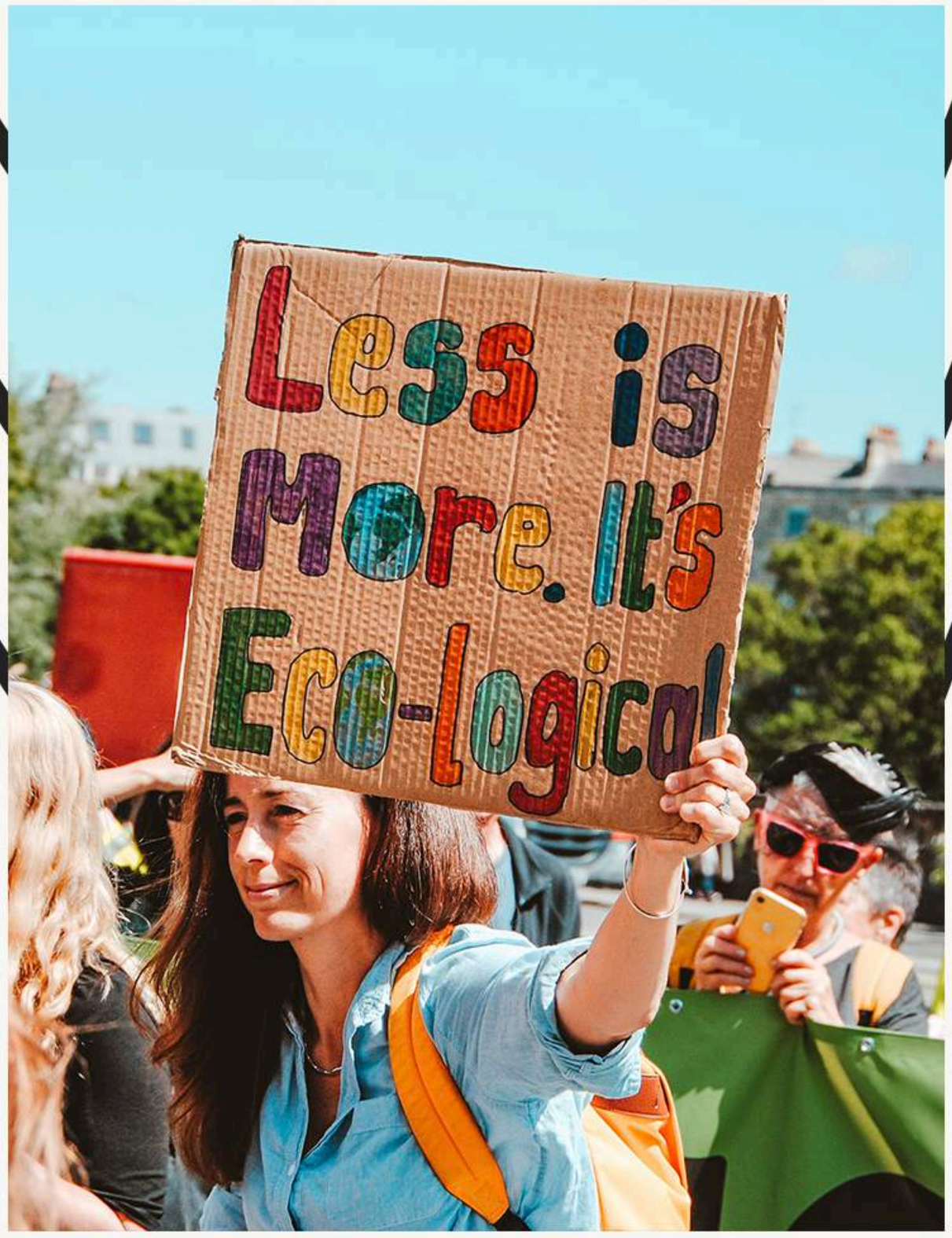
COMO EU MELHORO O DESIGN DESSE SLIDE?

Minha resposta é sempre a mesma:

O QUE VOCÊ QUER DIZER COM ELE?

Se você não sabe a resposta, o design pode ser executado de milhares de maneiras, mas se você sabe tudo fica mais fácil. Um exercício que faço é tapar o slide com a mão e pedir para a pessoa me contar sobre ele. **Normalmente as frases mais importantes que surgem não estão escritas no slide original.**

MENOS É MAIS



Tudo que não estiver colaborando para a mensagem certamente a está atrapalhando. Tire tudo que não tem uma função específica — pode ser o eixo de um gráfico, um logo no rodapé, uma animação.

NÃO TEMA A SIMPLICIDADE.

Uma boa apresentação mora na história e não na profusão de elementos na tela.

DEFINA UMA TESE

VOCÊ FOI SEQUESTRADO E TEM 15 PALAVRAS PRA ESCREVER UM PEDIDO DE AJUDA EM UM BILHETE, O QUE VOCÊ ESCREVERIA?

Agora, pensa na sua apresentação: se você fosse resumi-la em 15 palavras, **o que as pessoas devem sair da sala acreditando?** Quando temos uma tese, temos um norte e tudo conspira pelo mesmo objetivo.

RELAXA, VOCÊ NÃO VAI FICAR CALMO

Pare de se achar especial porque fica nervoso em uma apresentação. Praticamente todo mundo fica. É um momento de exposição e holofote.

Já treinei milhares de pessoas e falar em público ainda não é uma coisa comum na minha vida.

PREOCUPE-SE EM TER UMA BOA HISTÓRIA PRA CONTAR. PREFIRO ESTAR PREPARADO A ESTAR CALMO.

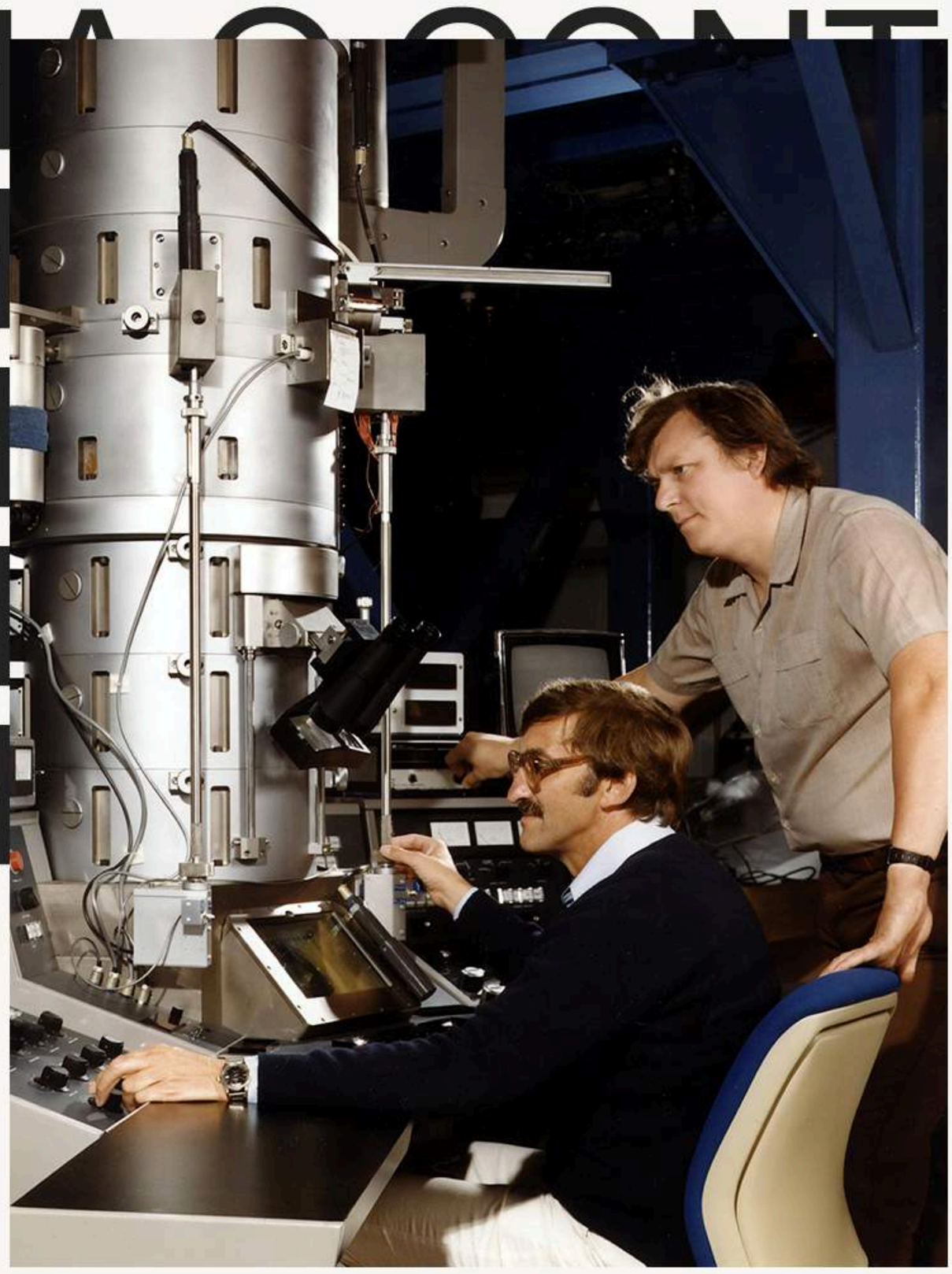
SE TUDO É IMPORTANTE,

NADA É IMPORTANTE

Escolha suas brigas, mostre para o seu cliente que você sabe **hierarquizar e dar importância para o que realmente merece.**

Exemplo: apresentar cinco produtos com a mesma força e dedicação pode ser maçante para a audiência e, ainda por cima, revelar que você não sabe realmente qual a melhor solução para o problema.

TENHA O CONTROLE
TENHA O CONTROLE
TENHA O CONTROLE
TENHA O CONTROLE
TENHA O CONTROLE
TENHA O CONTROLE



Um passador de slides é uma ferramenta poderosa que utilizo até em apresentações de um pra um. Entenda que seu papel não é mostrar slides para o cliente, é vender uma ideia.

COM O CONTROLE SUA APRESENTAÇÃO GANHA VIDA,

você olha no olho da audiência e suas mãos ficam livres para gesticular.

SAIBA O PRÓXIMO SLIDE

Quando apresentar em um projetor ou televisão, utilize SEMPRE seu computador como tela de retorno, ou seja, é importante ver nele o horário e principalmente qual será o próximo slide.

Isso é possível independente de qual programa ou sistema operacional que você esteja usando. Quer apresentar com ritmo, fluidez e criando link entre os slides? Retorno é incrível pra isso.

VOCÊ É O BATMAN E O SLIDE É O ROBIN

Somos humanos, gostamos de histórias, temos empatia, falamos com os olhos e as mãos. É muito desinteressante ver alguém que não sabe a história e fica lendo os slides.

DURANTE UMA APRESENTAÇÃO VOCÊ É O ASTRO, LIDE COM ISSO.

UMA APRESENTAÇÃO É UMA DOAÇÃO

Você está apresentando para oferecer informações relevantes. Se a apresentação não é sobre você, não gaste tempo inflando o próprio ego. Evite usar termos técnicos que a audiência não conhece e não faça piadas agressivas.

RESPEITE AS PESSOAS, VOCÊ JÁ ESTÁ EXIGINDO ALGO IRRECUPERÁVEL QUE É O TEMPO DELAS.

PINHO FORNARI

Já cursou geologia, teve uma gravadora de música e foi diretor de criação em publicidade. Criou campanhas e desenvolveu estratégia para empresas como Nike, Bradesco e Mercedes-Benz.

Sua paixão sempre foi ajudar marcas e pessoas a contarem suas ideias e projetos por meio de boas histórias. Por isso fundou a Fio, uma empresa focada em criar narrativas corporativas.

Atualmente também é professor, na Perestroika e na SPUTNiK, do Chora PPT, o curso de apresentações mais reconhecido no país.

VOCÊ SABE QUE AINDA PODEMOS IR ALÉM, NÉ?

Com o curso Chora PPT na sua empresa, seus times aprenderão a contar uma história da construção do storytelling até a finalização do layout. Não se trata de um curso técnico que ensina a usar ferramentas de Powerpoint ou Keynote, o Chora é imprescindível para que seus colaboradores desenvolvam um raciocínio visual que transforme apresentações em algo muito mais envolvente — e eficiente.

LEVE O CHORA PPT PARA SUA EMPRESA

clique aqui

MANDE UM ALÔ

e vamos, juntos, transformar sua narrativa corporativa.

contato@sputnik.works www.sputnik.works + 55 21 3959-2041

SPUTNiK