

We4Change: Raparigas e Mulheres Conectadas para a Mudança Ambiental

Currículo de Eventos We4Change Changemakers

Workshop "Prepara-te para apresentares o teu Projeto"



Autores:
Empow'Her, França
2022

 empowher

Esta obra está licenciada sob uma "Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License". Para consultar uma cópia desta licença, visite <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>



Aviso: Esta análise é publicada como parte do projeto "Girls and Women Connecting for Environmental Change" financiado ao abrigo do programa Erasmus Plus da União Europeia. O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do conteúdo que reflecte apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feito da informação nela contida.

Conteúdo:

Qual é o objetivo deste workshop?	3
O que é necessário em termos de preparação para este workshop?	3
Como está estruturada a sessão?	4
Conteúdo da sessão	5
Recursos	11

Caros formandos,

Temos o prazer de vos apresentar o workshop **"Prepara-te para apresentares o teu projecto"**!

Qual é o objectivo deste workshop?

No dia 2, todos os grupos de projeto terão de apresentar o seu projeto diante de um "júri" composto por profissionais.

O objetivo desta apresentação será familiarizar os participantes com a experiência de apresentar um projeto num ambiente seguro, no qual recebam feedback construtivo e se sintam suficientemente capacitados para prosseguir os objetivos, mesmo após a sessão.

Por conseguinte, os objectivos deste workshop são:

1. Dar-lhes mais visibilidade sobre a experiência de apresentação perante um júri e aliviar a pressão
2. Apresentar-lhes o conceito de pitch (apresentação/ lançamento)
3. Fornecer-lhes ferramentas para poderem apresentar o seu projecto e preparar-se para a apresentação perante o júri
4. Dar-lhes um momento para o prepararem autonomamente e praticar em pequenos grupos

Uma vez que este exercício pode ser intimidante, especialmente neste contexto em que os participantes apenas se encontrarão no dia anterior, será essencial criar um espaço seguro para esta sessão e recordar algumas regras fundamentais:

- Não julgar: alguns formandos poderão sentir-se mais à vontade do que outros, mas todos devem apoiar-se mutuamente e dar apenas feedback construtivo

- Ser gentil: os formandos devem prestar particular atenção à forma como comunicam uns com os outros, especialmente nos momentos em que dão feedback uns aos outros.

- Escutar ativamente: os formandos devem ouvir-se uns aos outros, da forma como foram escutados.

O que é necessário em termos de preparação para este workshop?

- **Material:** Preparamos uma Folha de Trabalho, com enumeração de algumas ferramentas relevantes, que deverá ser impressa antes do workshop e distribuída pelos participantes. Estes poderão preenchê-la diretamente enquanto as instruções são apresentadas.
- **Familiariza-te com o conceito de pitch:**
[Introduction to pitching - PITCHING YOUR INNOVATION | Coursera](#)
- **Inspira-te dando mais força ao pitch:**
[Startup Pitches: The 20 best of all time - Twine Blog](#)
- **Familiariza-te com a noção de “narrativa”:**
[Story telling setups: how to introduce stories in speeches \(write-out-loud.com\)](#)
[Video course 'Introduction to Storytelling' | izi.TRAVEL Help](#)
- **Familiariza-te com o “Círculo de Ouro” de Simon Sinek:**
[Golden Circle model: Sinek's theory value proposition : start with why \(smartinsights.com\)](#)
[The Golden Circle Presentation | Simon Sinek](#)

Como é estruturada a sessão?

Esta sessão foi estruturada de forma a durar 2h05 e ser tão interativa quanto possível.

Uma breve introdução permitir-te-á recapitular as regras fundamentais e transmitir mais detalhes sobre a apresentação perante o Júri: Como vai ser? Quem irá compor o Júri? Durante quanto durará a apresentação? Etc. Todos estes elementos irão variar de acordo com o número de grupos de projeto participantes (por exemplo, haverá 5 minutos de apresentações e 5 minutos de feedback para 5 grupos de 3 ou 10 minutos de apresentação e 10 minutos de feedback de 3 grupos de 5).

Posteriormente, poderás introduzir de forma breve a noção de pitch antes de elaborar sobre as várias ferramentas disponíveis para os ajudar a construir o seu pitch e a organizar a forma como vão apresentar. Cada ferramenta apresentada será seguida de um exercício individual, durante o qual os participantes terão de a aplicar ao seu projeto.

No final da sessão, os formandos serão reunidos em grupos de 3 e cada grupo terá a oportunidade de efetuar uma pequena apresentação, na

sequência dos exercícios realizados, perante os demais formandos, que por seu turno darão feedback.

Embora os projetos e a apresentação perante o Júri sejam feitos em grupos, concentramo-nos no trabalho individual para esta sessão, com os objetivos de:

- Permitir que cada um dos formandos compreenda realmente o processo de criação de um pitch;
- Dar aos formandos algum tempo para assimilar individualmente o projeto, torná-lo seu e ter uma melhor visão sobre como gostariam de o apresentar. Será interessante para eles partilhar o seu ponto de vista, uma vez de volta ao projeto em grupo durante a sessão da tarde com mentores.

Conteúdo da sessão:

INTRODUÇÃO: Deslize 1 - 5 (15 minutos)

Slide 1-2: Apresentação perante o Júri que ocorrerá no final do dia

Primeiro, vamos dar-lhes mais elementos relativamente à apresentação perante o Júri que terá lugar mais tarde nesse dia:

- Será a sessão de encerramento do evento e terá a duração de 1 hora
- Deve ser indicado o número de pessoas no Júri e explicado quem são os seus elementos
- O calendário deve ser detalhado de acordo com o número de grupos durante o evento: 5 minutos de apresentação e 5 minutos de feedback para 5 grupos de 3 ou 10 minutos de apresentação e 10 minutos de feedback de 3 grupos de 5
- O objetivo da apresentação perante o Júri será assegurar que os participantes apresentem o projeto em que têm trabalhado nos últimos 2 dias e recebam feedback de um painel de profissionais: não deve haver pressão para este exercício, uma vez que o objetivo é divertirem-se e desfrutar acima de tudo!

Explica que este workshop irá ajudá-los a prepararem-se para a apresentação que terá lugar nessa noite, mas também para apresentarem o seu projeto e qualquer outro projecto no futuro. Aprenderão como fazer um pitch!

Slide 3: Recapitulando as regras fundamentais

Uma vez que este exercício pode ser intimidante, especialmente neste contexto em que os participantes apenas se encontrarão no dia anterior, será essencial criar um espaço seguro para esta sessão e recordar algumas regras fundamentais:

- Não julgar: alguns formandos poderão sentir-se mais à vontade do que outros, mas todos devem apoiar-se mutuamente e dar apenas feedback construtivo.
- Ser gentil: os formandos devem prestar particular atenção à forma como comunicam uns com os outros, especialmente nos momentos em que dão feedback uns aos outros.
- Escutar ativamente: os formandos devem ouvir-se uns aos outros, da forma como foram escutados.

Slide 4: Vamos entrar no assunto! O que significa para eles "apresentar um projeto"?

Convida-os a partilhar os seus pensamentos: Será que já ouviram falar do conceito de pitch? O que é que isso significa para eles? O que sentem em relação a este exercício? Parece-lhes fácil ou complicado?

Slide 5: Definição de pitch

Como uma transição para as suas respostas anteriores, apresenta a noção de pitch: significa apresentar o projeto de uma forma curta e impactante, a fim de convencer uma audiência.

Pode parecer bastante básico, mas é um exercício muito mais complicado do que o que parece!

Com efeito, poder-se-ia pensar que apenas têm de apresentar o projeto que imaginaram, aquele que conhecem de cor, claro que o vão poder apresentar. Mas é exatamente porque o conhecem de cor, até ao mais pequeno detalhe, que pode ser complicado: é fácil perder o rumo e a clareza, uma vez que se querará partilhar demasiados detalhes num curto espaço de tempo.

É por isso que a maioria dos empresários e líderes têm um pitch preparado, que eles praticam e melhoram ao longo do tempo.

Existem 3 elementos-chave relacionados com este exercício:

- **“Timing”**: na maioria das vezes, se tiveres que apresentar um projeto, é normalmente dentro de um contexto em que se tem um período de tempo determinado: Pode ser 1 minuto, se for durante um evento de rede, por exemplo (também chamado "*elevator pitch* ", em que é necessário apresentar o seu projeto a alguém durante uma viagem de elevador). Pode demorar 3-5 minutos ou 10 minutos noutros contextos. É sempre importante manter o tempo de acordo com o contexto para manter a atenção do público.

- **O público-alvo:** Podes ser chamado a apresentar o teu projeto a diferentes tipos de público: investidores, mentores, clientes, potenciais parceiros ou empregados. É sempre importante ter em mente a quem estás a apresentar o teu projecto: conhecem o setor? O mercado? O problema que estás a tentar resolver? Desse modo, podes adaptar a apresentação, certificando-te de que não é demasiado técnica ou o contrário.
- Em qualquer caso, é essencial **permanecer simples e tão claro quanto possível** durante a apresentação do projeto. O objetivo é que o público compreenda e se lembre do projeto durante um curto período.

Slide 6-7: Os 4 passos para te ajudar a preparar o pitch (5 minutos)

Hoje, vamos elaborar sobre os 4 passos para vos ajudar a preparar o pitch:

- 1- Esclareça a sua ideia (ferramenta apresentada: perguntas 5w2h)
- 2- Organiza os pensamentos (ferramentas apresentadas: “Pitch sentence” e “Pitch canva”)
- 3- Escreve a narrativa (ferramentas apresentadas: introdução aos contos de histórias e ao “círculo dourado” de Simon Sinek)
- 4- Pratica a apresentação (ferramentas apresentadas: linguagem corporal e voz.

Estes instrumentos serão hoje abordados num curto espaço de tempo. O objetivo desta sessão não é que os participantes os dominem, mas apenas que os descubram e pratiquem um pouco. Vamos aliviar a pressão!

Slide 8: Passo 1, clarifica a tua ideia graças às perguntas 5W2H (5 minutos)

O 5W2H é uma boa ferramenta para ajudar os participantes a aprofundar os seus pensamentos, identificar os próximos passos e desenhar uma visão a partilhar com o júri. Este exercício poderá também impulsioná-los a continuar a trabalhar em conjunto no projeto após os eventos, uma vez que já terão identificado os próximos passos.

Slide 9: Prática 5W2H (10 minutos)

Os participantes podem utilizar a folha de trabalho da ferramenta fornecida para preencher as perguntas 5W2H.

O objetivo é tentarem responder a estas 7 perguntas e imaginar todos os aspetos do seu projeto. Será também interessante para eles partilhar o resultado desta reflexão com o resto dos grupos durante o trabalho de

projeto da tarde. Poderão comparar a forma como cada um deles vê o projeto e decidir coletivamente qual o caminho a seguir. Poderás acompanhá-los e ver se precisam de ajuda para responder a estas perguntas.

Slide 10: Passo 2, organiza os pensamentos com a “pitch sentence” (“slogan de apresentação”) (5 minutos)

Após terem aprofundado mais os pormenores do seu projeto e terem uma melhor visão de toda a sua componente graças ao exercício anterior, a ideia agora é poder transmitir a mensagem certa e, para tanto, identificar e organizar os elementos-chave para melhor apresentar o projeto.

Esta frase é uma forma eficiente de o fazer. É o que está a ser utilizado para preparar o “*elevator pitch*”, uma apresentação de 1 minuto para resumir o projeto numa única frase.

- Nosso: qual é a oferta, qual é o produto ou serviço?
- Serve: quem são os vossos clientes? Beneficiários? Alvo?
- Quem quer: qual é a sua missão? Que trabalho irá a oferta fazer? Que necessidade irá a oferta satisfazer?
- Meio: como irá a oferta satisfazer a necessidade? Como irá reduzir a necessidade do cliente/beneficiário?
- E: como irá a oferta satisfazer a necessidade? Como irá melhorar o ganho do seu cliente/beneficiário?
- (ao contrário de: o que irá diferenciar a sua oferta da concorrência)

Slide 11: Passo 2, organiza os pensamentos com o “pitch CANVA” (5 minutos)

Para entrar mais em detalhes e ajudá-los a estruturar a apresentação, podem usar este CANVA e começar a preencher estas 8 caixas:

- 1 - começam por se apresentar
- 2 - apresentam a questão que abordam através do seu projeto
- 3 - apresentam o seu alvo, que são os seus clientes/beneficiários
- 4 - Qual é a solução que propõem para resolver este problema
- 5 - O que torna esta solução diferente dos outros intervenientes no mercado?
- 6 - Qual é o impacto que irão gerar através do seu projeto
- 7 - Porque estão aqui? O que é que eles precisam do seu público?
- 8 - Como ajudá-los? Como apoiar o projeto? Continuar a segui-lo?

Deslize 12: Passo 2, pratica a “pitch sentence” e a “pitch CANVA” (15 minutos)

Dá-lhes tempo para preencher individualmente a frase e o CANVA na folha de trabalho.

É um passo complicado: como só trabalharam no seu projeto desde o dia anterior, e pela 1ª vez individualmente, pode ser complicado para eles fazer este exercício.

Não hesites em retirar a pressão e encorajá-los a fazer este exercício através da sua própria visão do projeto desenvolvido em grupo. Não há problema se eles não conseguirem preencher tudo até ao final dos 15 minutos! O objetivo deste exercício é ajudá-los a organizar as suas ideias e pensamentos gerados durante o 1º exercício (perguntas 5w2h).

Podes encorajá-los ao fim de 7 minutos a começar o CANVA se até ao momento não o fizeram, lembrando que não há pressão para fazer tudo em 15 minutos. Na realidade, este tipo de trabalho leva horas, dias, meses para os empresários!

Podes acompanhá-los e avaliar se precisam de ajuda para preencher o “pitch sentence” e CANVA.

Slide 13: Passo 3, escreve a história graças à narrativa (5 minutos)

Por vezes é difícil captar a atenção do público porque o assunto é demasiado técnico, ou porque o orador não se sente preocupado. Por conseguinte, recomenda-se que apresentes o projeto como se estivesse a contar uma história, incluindo anedotas, exemplos e relatos pessoais, a que se chama “contar uma história”:

Podes contar uma história para apresentar o seu projeto. Pode referir-se à tua viagem pessoal e ao que te levou a escolher este projecto. Ou podes introduzir a solução, contando a história de um potencial beneficiário. A ideia é conseguir a participação do público e permitir que se identifiquem com o que está a ser partilhado.

Slide 14: Passo 3, escreve a história destacando o seu “porquê” (5 minutos)

Antes da sessão, certifica-te de que visualizas este vídeo:

<https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=HtpgsqhxURk&t=34s>

Para os ajudar a compreender como imaginar a história por detrás do seu projecto, o círculo dourado é uma boa ferramenta. Reconduz à verdadeira missão de qualquer organização, para além da oferta.

A maioria das pessoas apresenta o seu projecto começando com o quê: o que oferecem? Quais são as características dos seus produtos e serviços? Segundo Simon Sinek, as empresas que são universalmente identificadas como únicas e bem-sucedidas comunicam sempre começando com o “porquê”, e depois passando ao “como” e, por fim, ao “o quê”.

Ele explica que tal se deve ao facto de que falar do "o quê" se refere à parte racional e analítica do cérebro, enquanto que quando falamos do "porquê" e do "como", lidamos com sentimentos e emoções.

Poderás então recapitular os 3 passos do círculo dourado:

O quê? Como? Porquê?

Para escrever a história, podem tentar voltar ao "porquê" do seu projeto. E talvez imaginar uma história em torno deste "porquê", a viagem de um potencial beneficiário/cliente.

Recursos : [The Secret to Successful Storytelling Lies in the Golden Circle \(clickz.com\)](http://The Secret to Successful Storytelling Lies in the Golden Circle (clickz.com))

Slide 15: Passo 3, pratica a tua narrativa (10 minutos)

Dá-lhes 10 minutos para imaginar a história que poderiam usar para introduzir o seu tom, criar empatia com o público e realçar o seu porquê.

Mais uma vez, este exercício é bastante complicado e não há pressão para encontrar uma boa história em 10 minutos. Este momento é simplesmente a oportunidade para eles começarem a pensar sobre o assunto: porquê e como o poderiam apresentar o projeto através de uma história?

Podem utilizar esta história, quer na caixa 1st do CANVA (se a história estiver relacionada com a sua experiência pessoal) ou na 2^a ou 3^a caixa do CANVA (se a história estiver relacionada com a viagem do cliente/beneficiário).

O COMO e O QUÊ irão aparecer na 4^a e 5^a caixas do CANVA.

Podes acompanhá-los e ver se precisam de ajuda para encontrar uma narrativa.

Slide 16: Passo 4, usa a tua linguagem corporal para entregar a mensagem (5 minutos)

Finalmente, chegamos ao momento da apresentação. Neste momento, o corpo pode ser o seu melhor aliado! Podes passar pelos vários elementos descritos abaixo e encorajá-los a observá-los durante o tempo de prática, logo a seguir:

- Mãos: podem verificar a forma como as utilizam e ter isso em mente enquanto observam os seus pares a praticar, para dar feedback (devem tentar não as esconder ou cruzar os danos, e se puderem, ver quanto as movem/falam com elas).
- Voz: lembrá-los de levar o seu tempo, de não se esquecerem de respirar, falar devagar, e lembrá-los de que não há problema em fazer pausas e não falar durante alguns segundos.
- Pés: Podem dar atenção à forma como o movimento/passeio se apresenta. Podemos encorajá-los a manter os pés assentes no chão.

- Podes aconselhá-los a imaginar que têm uma antena através do seu corpo, para os ajudar a manterem-se direitos.

Mais uma vez, não devem deixar que esta linguagem corporal ocupe toda a sua mente durante a apresentação, uma vez que pode levar anos para se verem livres de alguns gestos e hábitos de fala. A ideia deste exercício é apenas observar.

Slide 17: Passo 4, pratica a apresentação! (30 minutos)

Em grupos de 3, cada participante apresentará o seu projecto durante 3-5 minutos (de acordo com o que conseguiu escrever durante o workshop) e beneficiará de 5 minutos de feedback dos outros 2. Mais uma vez, é feito com gentileza e abertura.

Irás de grupo em grupo, ouvindo o tom e oferecendo feedback.

Slide 18: Algumas últimas dicas para a apresentação de hoje (5 minutos)

Aqui estão algumas últimas dicas que podes dar aos participantes:

- ✓ Respeita o tempo
- ✓ Queres utilizar uma apresentação em PowerPoint? Não é obrigatório mas se o quiser fazer, deve torná-la “visual” e usar o menos texto possível
- ✓ Embora uma apresentação seja normalmente efetuada por 1 ou 2 pessoas, estarás em grupo esta noite: assim, certifica-te de que todos estão incluídos e alinhados com o projeto
- ✓ Sentes-te melhor com notas? Encorajar a tentar sem elas, mas se não se sentir à vontade para o fazer, pelo menos encorajar a tentar ler o menos possível
- ✓ O mais importante de tudo: divirtam-se!!

Recursos:

Sobre We4Change:

- [DLI and Partners Launch WE4Change Project – Digital Leadership Institute \(dlii.org\)](https://www.dlii.org/)
- We4Change educational resources:
<http://we4change.eu/educational-resources/>

Sobre Simon Sinek’s Golden Circle:

- Video to the golden circle introduction:
<https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=HtpgsqhxURk&t=34s>



- [The Secret to Successful Storytelling Lies in the Golden Circle \(clickz.com\)](https://www.clickz.com)

Folha de Trabalho disponível para descarregar com o resto do currículo.