

YALI EMPREENDEDORES

GUIA DE FACILITAÇÃO:

Organizar uma Sessão Prática de
Apresentação



Create. Innovate. Prosper.

YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



Pode organizar uma sessão prática de apresentação utilizando o guia abaixo, que o ajudará, a si e aos seus amigos, a dominar a técnica de apresentação “discurso de elevador” (elevator pitch). O seu “**discurso de elevador**” é uma versão mais curta da apresentação completa do seu negócio, que pretende transmitir a sua óptima ideia de negócio em 30 segundos ou menos. Estas actividades são concebidas para o ajudar a organizar uma sessão prática informal, na qual você e os seus amigos podem discutir as suas ideias de negócio e aperfeiçoar as suas apresentações.

SUGESTÃO DE PÚBLICO:

Recomendamos que convide para a sua sessão de prática de apresentação cinco a dez pessoas. Podem ser colegas de aula ou de emprego, ou amigos que já têm uma ideia integral de um negócio ou ainda estão a considerar algumas ideias e precisam de orientação adicional.

Deve providenciar às pessoas que pretende convidar para a sua sessão prática de apresentação uma cópia do [Caderno Três | Apresentar a sua Ideia de Negócio](#), um recurso que as ajudará a comercializar o seu negócio através do desenvolvimento de uma apresentação. Mencione também que a discussão será informal e terá como objectivo ajudar os participantes a aprender a apresentar a sua ideia de negócio, independentemente da fase de desenvolvimento em que esta se encontre.

MATERIAIS NECESSÁRIOS:

- Uma cópia por participante da Folha de Cálculo para Desenvolvimento de uma Apresentação “**Discurso de Elevador**”, que se encontra no final deste guia de facilitação.
- Papel e canetas ou lápis para os participantes avaliarem as apresentações dos seus colegas.

Duração Total: 1 hora e 10 minutos

APRESENTE-SE (5 MINUTOS)

- Agradeça aos participantes a sua presença e apresente-se. Não se esqueça de mencionar que é membro da rede YALI e que tem interesse em aprender mais sobre como apresentar uma ideia nova de negócio e ajudar os participantes a fazer o mesmo.
- Fale resumidamente das razões que o levaram a organizar uma sessão de apresentação para si mesmo e para os participantes. Explique que, hoje em dia, os novos negócios precisam, para o arranque, do apoio de investidores, e que isso se consegue através de uma apresentação simples e informativa.

QUEBRA-GELOS (5 MINUTOS)

- Peça aos participantes que façam um círculo e se apresentem, um a um, dizendo o seu nome e partilhando **um facto** sobre si mesmos que os distinga de todos os outros.

VER VÍDEOS (10 MINUTOS)

- Ver: [Aperfeiçoar a sua Apresentação: O que é uma Apresentação?](#) (3 minutos)
- Ver: [Aperfeiçoar a sua Apresentação: A Importância da Linguagem Persuasiva](#) (2 minutos)
- Ver: [Aperfeiçoar a sua Apresentação: Compreender o Seu Público](#) (3 minutos)

ACTIVIDADE 1: PREPARAR A SUA APRESENTAÇÃO (20 MINUTOS)

- Peça aos participantes que reflectam sobre os vídeos.
- Distribua a folha de cálculo incluída no final deste guia de facilitação. Certifique-se de que todos os participantes têm uma folha para preencher relativa a esta actividade.
- Dê 20 minutos aos participantes para preencherem a folha e criarem um “discurso de elevador” baseado na sua própria ideia de negócio, se não se importarem de a partilhar, ou baseada num dos três exemplos de ideias de negócio apresentados em baixo.

EXEMPLOS DE IDEIAS DE NEGÓCIOS:

Os exemplos de ideias que se seguem podem ser utilizados em vez da ideia de negócio de um participante, se este não se sentir confortável em partilhar uma nova ideia com o grupo:

1. *Uma nova aplicação digital para distribuição agrícola que permite aos agricultores estabelecer contacto directo com os vendedores, poupando assim tempo e dinheiro.*
2. *Uma linha de vestuário que utiliza padrões africanos tradicionais em roupa moderna.*
3. *Uma plataforma online de blogue que permite a jovens líderes rastrear o progresso de um candidato ou candidata, durante o seu mandato, relativamente às promessas feitas durante a campanha eleitoral.*

ACTIVIDADE 2: FAZER O SEU “DISCURSO DE ELEVADOR” (20 MINUTOS)

- Escreva num quadro, ou projecte num ecrã, os critérios da **Grelha de Avaliação da Apresentação** que se encontra no final deste guia de facilitação. Para cada apresentador, peça aos participantes que criem a sua própria grelha, escrevendo o nome do apresentador no cimo de uma folha de papel em branco e atribuindo-lhe uma pontuação para cada um dos critérios (“Narrativa,” “Comunicação Verbal,” etc.) numa escala de **1 a 3** (em que **1 = “Precisa de Melhorar”** and **3 = “Excelente”**).
- Para cada apresentação, peça aos participantes que preencham uma nova grelha de avaliação da apresentação para dar feedback individual ao “apresentador”. Peça aos participantes que se revezem a fazer o seu “discurso de elevador” ao grupo alargado.
- Dê a cada participante **30 segundos** para fazer o seu “discurso de elevador”. Recorde-lhe que não deve ler as suas notas integralmente, mas antes resumir, num discurso coerente, a ideia principal subjacente ao negócio e a razão pela qual outras pessoas se devem interessar por ele.
- Depois de todos os participantes terem feito a sua apresentação de negócio, pode reunir todas as grelhas dos participantes da sessão, calcular a pontuação e anunciar o participante que fez a melhor apresentação de negócio.
- De seguida, distribua todas as grelhas avaliadas pelos participantes para que estes as revejam.

CONCLUSÃO (10 MINUTOS)

Dê aos participantes alguns minutos para rever as suas grelhas avaliadas. Reúnam-se em grupo, e peça aos participantes que respondam às seguintes questões:

- Que ideia nova aprendeu hoje sobre a apresentação de um negócio?
- Que acção pode tomar hoje para fazer avançar a sua apresentação de negócio?

PRÓXIMAS ETAPAS

- Encoraje os participantes a explorar todos os recursos, incluindo cursos, podcasts e blogues na página [YALIEntrepreneurs!](#)

GRELHA DE AVALIAÇÃO DA APRESENTAÇÃO:

Como utilizar a grelha: Enquanto observa a apresentação, avalie se cada elemento da apresentação é razoável, bom ou excelente, e escreva o número correspondente na caixa da “Pontuação” relativa a esse componente. Após a apresentação terminada, some todos os números para concluir sobre o nível de desempenho do apresentador.

COMPONENTE DA APRESENTAÇÃO	1 - PRECISA DE SER MELHORADA	2 - RAZOÁVEL	3 - EXCELENTE	PONTUAÇÃO
Narrativa	As ideias do apresentador não estavam muito bem organizadas e não era fácil seguir a história. Não havia uma frase memorável.	A história do apresentador estava bem organizada e não era muito difícil segui-la, mas não havia uma frase clara e memorável.	Havia uma frase clara e memorável, e a história do apresentador era interessante, bem organizada e fácil de seguir.	
Comunicação Verbal	O apresentador não conseguiu atrair a atenção dos presentes, o tom de voz do apresentador nunca mudou, e foram usadas muitas palavras como “ãã”.	O apresentador tentou atrair a atenção dos presentes e utilizou a voz para dar ênfase a algumas ideias fundamentais da apresentação, mas poderia tê-lo feito de forma mais eficaz.	O apresentador atraiu a atenção dos presentes desde o início e a história/ ideias fundamentais foram apresentadas de forma muito eficaz.	
Comunicação Não Verbal	O apresentador não fez contacto visual, tinha má postura física e não mexeu as mãos durante a apresentação.	O apresentador fez algum contacto visual e mexeu um pouco as mãos.	O apresentador fez contacto visual, mexeu as mãos, tinha uma postura direita e, em geral, deu a impressão de estar muito confiante durante a apresentação.	
Eficácia da Apresentação	Não tenho a certeza de qual era o objectivo da apresentação (financiamento, parceria, etc.); nunca ficou claro durante a apresentação.	Percebo o objectivo da apresentação, mas não estou completamente convencido. Tenho de ponderar mais.	A apresentação tinha um objectivo claro e conseguiu convencer-me de que eu devia participar (parceria com/financiamento do negócio, etc).	

CÁLCULO DA PONTUAÇÃO:

0 = PRECISA DE MELHORAR 1 - 4 = RAZOÁVEL 5 - 8 = BOM 9 - 12 = EXCELENTE

TOTAL:

FOLHA DE CÁLCULO: DESENVOLVER UM “DISCURSO DE ELEVADOR”

Um “discurso de elevador” é um resumo curto e sucinto da sua história empresarial. Se as pessoas não se lembrarem de mais nada da sua história para além da apresentação de elevador, terão, ainda assim, um claro entendimento sobre o seu negócio e a razão pela qual merece ser apoiado.

Antes de redigir “o seu discurso de elevador”, demore alguns minutos a reflectir sobre a sua ideia empresarial ou de negócio e responda às perguntas em baixo. O objectivo deste exercício é responder a cada pergunta tão concisamente quanto possível; portanto, demore o tempo que for preciso e coloque-se a si mesmo o desafio de **limitar as suas respostas a algumas frases por secção:**

QUEM É VOCÊ?

Exemplo: O meu nome é Kofi e sou oriundo de Tema, no Gana. Quando era jovem aprendi a utilizar a agricultura para produzir comida para a minha família e comunidade. Sou agricultor e cozinheiro num restaurante local.

QUAL É O SEU NEGÓCIO?

Exemplo: Kofi's Jollof Infusion é um negócio de restauração e culinária que vende arroz jollof culturalmente rico, produzido com ingredientes cultivados por estudantes de agricultura.

PORQUE É QUE O SEU NEGÓCIO É ESPECIAL?

Exemplo: Kofi's Jollof Infusion não é apenas o melhor arroz jollof de todo o Gana. Os nossos ingredientes são cultivados eticamente e, desse modo, damos apoio a jovens empreendedores agrícolas. O nosso arroz Jollof também inclui a diversidade de várias culturas, o que torna as nossas receitas únicas.

DESCREVA A PAIXÃO QUE SENTE PELO SEU NEGÓCIO.

Exemplo: Enquanto crescia, passava imenso tempo a praticar agricultura com o meu pai e a aprender segredos culinários com a minha mãe. O desafio foi dimensionar a propriedade para poder vender no mercado e a minha mãe não tinha capacidade de oferecer serviços de restauração em eventos. Kofi's Jollof Infusion resultou do meu amor pela agricultura e pela culinária.

Chegou a altura de criar a sua apresentação! Lembre-se de que **os melhores “discursos de elevador”**:

- **São claros e concisos.** Não utilize mais do que uma ou duas frases.
- **Diferencie o seu negócio de outros.** O que distingue o seu negócio da concorrência? Inspire-se na sua resposta à pergunta “Porque é que o seu negócio é especial? acima.
- **Dê detalhes sobre a importância do seu negócio.** Explique como é que o seu negócio pode ajudar outros. Inspire-se na resposta à pergunta “Descreva a sua paixão pelo seu negócio” acima.

Aqui está um exemplo de um “discurso de elevador:

Malawi Foods é uma app criada para fazer a ligação entre agricultores e vendedores. Com Malawi Foods, os agricultores podem comercializar e vender as suas colheitas com um simples clique.

Agora é a sua vez! Escreva a sua apresentação de elevador nas linhas abaixo:
