

5 DICAS PARA UMA APRESENTAÇÃO DE SUCESSO





Parabéns!

Você acabou de ter acesso a algumas das minhas dicas sobre como realizar uma apresentação de sucesso.

**Muito obrigada
pela confiança! =)**

“

Dê-me uma alavanca longa
o bastante... e, com uma
das mãos moverei o mundo.

”

Arquimedes

A frase do matemático grego Arquimedes, ilustra que é possível criar uma realidade diferente, sendo o que me motiva a escrever para você algumas dicas sobre como realizar uma apresentação de sucesso.

Não se iluda... Não há mágica, nem mesmo a mudança ocorre por osmose... É preciso praticar!

E antes de começar, gostaria que se perguntasse:

O que me fez parar neste exato momento para ler algo sobre Apresentação de Sucesso?

Como Eu avalio as Apresentações que realizo?

Fabiane Carvalhais Regis

Consultora, Coach,
Palestrante e Treinadora
Comportamental



Minha atuação é voltada para o **desenvolvimento humano**, especificamente para profissionais de saúde. Comecei minha trajetória profissional como Enfermeira atuando na área assistencial e de qualidade e segurança. Fiz Psicologia e desde então, sigo atendendo hospitais, clínicas e grupos médicos no treinamento e desenvolvimento dos seus profissionais **em soft skills, liderança, experiência do cliente, mapeamento de competências, gestão de pessoas e gerenciamento das emoções.**

- Psicóloga com mestrado em Psicologia, área de Neurociências pela USP
- Graduada em Enfermagem pela USP

- MBA em Recursos Humanos pela FIA
- Especialista em Neuropsicologia pela Divisão de Psicologia do Instituto Central do Hospital das Clínicas
- Master Coach e Master em Programação Neurolinguística
- Certificada nos assessments Extended DISC®, SOAR e L.A.B.E.L., voltados para análise de perfil comportamental e análise de personalidade
- Uma das poucas Treinadoras Comportamental formada pelo IFT - Instituto de Formação de Treinadores com Massaru Ogata
- Certificada em Coach de Pontos Fortes pela Gallup®
- Instrutora em Simulação realística, com experiência na elaboração de cenários comportamentais e condução de debriefing
- Docente em programas de pós graduação no Hospital Albert Einstein e Mackenzie



PARA QUEM
É ESTE E-BOOK?

O objetivo com este e-book é dar dicas para a sua apresentação pessoal, postura, uso das mãos, direcionamento do olhar...

Algo que só você faz que seja capaz de capturar a atenção do seu público, o mantendo conectado a você, para quando acabar sua apresentação, fique a sensação de que foi a melhor escolha da vida dele ter dedicado esse tempo para te escutar.

Desse modo, se a sua resposta segue nesta direção, continue a leitura e desfrute das dicas que virão a seguir.

1º DICA
APRESENTAÇÃO
PESSOAL





A roupa, o sapato, brincos e demais adereços, como o crachá, tudo isso transmite uma mensagem para o teu público alvo e pode ser um tomador de atenção. É preciso atentar-se para sua apresentação pessoal. Roupas decotadas e transparentes não são a melhor opção. Brincos e pulseiras muito coloridas, barulhentas e grandes também não. Muito menos sapatos barulhentos que ao andar ecoam o famoso “toc toc”. E cuidado com a meia-calça, se ela apresentar um único fio puxado é o suficiente para roubar a cena.

Aqui a palavra de ordem é discrição, tanto para homens quanto para mulheres. Procure saber quem é o seu público alvo.

Por meio da roupa nos comunicamos e também podemos gerar empatia, admiração e respeito. Deste modo escolha

uma roupa que te aproxime do seu público. Homens, cuidado com o celular no bolso da frente na calça! O volume pode chamar a atenção. Também evite camisa social muito justa, marcando o peitoral.

Lembre-se o raciocínio é o mesmo. A roupa ou acessório não podem ser um tomador de atenção durante a sua apresentação. Antes de prosseguir, recorde as duas últimas apresentações que você realizou. Recordou?

Agora se pergunte:

Como estava vestido?

A roupa era a mais apropriada para o público?

Há algo que eu possa melhorar em minha apresentação pessoal na próxima apresentação em público?

O que especificamente?

2º DICA
O QUE FAZER
COM AS MÃOS





Já vi e li muita coisa a respeito, como por exemplo, braço cruzado demonstra que você não tem abertura para o público.

Mãos para trás ou no bolso revela certo descaso.

Lembre-se a mensagem é transmitida com o corpo todo. Inclusive suas micro expressões faciais. **O franzir da testa, a torcida no lábio, tudo transmite uma mensagem.**

Minha sugestão é manter os braços ao longo do corpo, e de modo sutil de vez em quando apoiar uma mão sobre a outra.

Evite movimentos exagerados e cuidado com gestos obscenos.

Cuidado com canetas de apertar, pois é comum algumas pessoas quando ficam nervosas começarem a apertar a caneta e o público ficar irritado com o barulho de tic e tac.

Atenção redobrada se você tem uma caneta ponteira em sua mão.

Já vi muitos apresentadores manterem a caneta ponteira ligada e o público procurando a sinalização vermelha da caneta ponteira, o que dispersa a atenção.

3º DICA
PARA ONDE
OLHAR?





O ideal é olhar para todos da plateia, todos querem a atenção do apresentador.

Olhe no olho do seu público, sem ser intimidador.

Procure com o olhar verificar se estão gostando ou não da sua apresentação.

Fique sensível ao feedback que o público dá gratuitamente. **Teu público faz perguntas? Interage com você? Mantém o olhar em você?**

Se houver muita gente abrindo a boca ou falando com o colega do lado, talvez você precise rever o modo como faz a apresentação, as estratégias que utiliza.

Apresente um vídeo, uma atividade, faça algo para se conectar com o seu público novamente.

Evite olhar para uma única pessoa da plateia, isso pode deixá-la constrangida.

Mantenha o brilho nos olhos e tenha o senso de contribuição durante sua apresentação.

E durante sua apresentação não leia o que está disponível, por exemplo, no power point.

Já escutei muita gente saindo de apresentações e mencionando

“Se era para ele (o apresentador) ler o slide poderia ter enviado o conteúdo por e-mail”.

4º DICA
ANDAR OU FICAR
PARADO?





O ideal aqui é intercalar momentos em que você fique um pouco mais parado e outros em que você ande, principalmente se você tem a oportunidade de caminhar entre o seu público.

Quando você fica muito parado a tendência é que você, na mente do seu expectador, se transforme num **quadro que compõe o cenário da apresentação e com o tempo já não chama tanto a atenção. Faz parte da mobília.**

A movimentação, aliada a tua fala, tende a fazer com que o público mantenha-se conectado a você, acompanhando tanto o que você fala como para onde caminha.

Caso você tenha a sua disposição apenas o palco, caminhe de modo elegante de um lado para o outro,

realizando pausas em uma das extremidades do palco e observando com cuidado se o lugar que escolheu para permanecer parado não atrapalha a visão do teu público para o conteúdo disponibilizado no slide.

Antes de seguirmos para a última dica deste e-book, quero propor a você um exercício. Para alguns talvez seja um desafio. Você topa?

A melhor forma de avaliar a nossa própria apresentação é através da filmagem. Se você tem alguma aula, treinamento que ministrou filmado recentemente, **pare agora a leitura e vai lá dar uma olhada na filmagem.** Observe como você se comporta como apresentador.

Como utiliza as mãos? Para onde direciona o olhar? Você fica mais parado ou anda durante as suas apresentações?

Caso, você não tenha essa filmagem, pega o seu celular, um máquina de filmar e realize este exercício. **Posicione a câmera de um modo que pegue não apenas o seu rosto, mas o corpo todo.** Se você tem alguém por perto em quem confia e pode pedir este favor, vá lá, cria coragem e faça a sua filmagem. É um exercício fantástico.

Nos treinamentos in company que ministro gosto muito de utilizar esta estratégia. É incrível como as pessoas descobrem oportunidades de melhoria que jamais suspeitaram em suas apresentações.

Fez a filmagem? Identificou as oportunidades de melhoria?

Como você utiliza as Mãos? Para onde direciona o Olhar? Anda durante a apresentação ou fica mais parado? Que aparência você transmite? Cansado, Entusiasmado, Confiante? Quais sinais você transmitiu para essa percepção?
Como pode melhorar?

5º DICA
COMUNICAÇÃO





Este tema particularmente me fascina. É incrível como as pessoas falam “**não era bem isso que eu queria dizer**”...mas disse!

E isso ocorre porque a comunicação tem duas dimensões a **verbal e não verbal**, e esta última adquire um peso enorme na coerência daquilo que falamos. O corpo, nossa expressão corporal, o tom de voz, comunicam o tempo inteiro as nossas intenções. **Por isso é importante coerência entre o que falamos e o que comunicamos de modo não verbal.** É isso que transmite a confiabilidade aos nossos interlocutores.

Tem um estudo do **Albert Mehrabian** que descreve a importância relativa do significado da palavra, do tom de voz e da expressão facial no processo da comunicação

✓ **7% conteúdo verbal**, palavras, o que se diz/ informação

✓ **38% qualidades vocais**, como se fala, tom de voz

✓ **55% visual e comunicação corporal** ou não verbal

Logo o que tem mais impacto na comunicação é o não verbal!

Mas como saber se há coerência entre o verbal e o não verbal?

A filmagem que você fez, ajudará você nessa identificação. Ao ver a filmagem reflita sobre as seguintes questões:

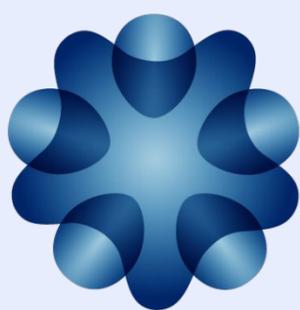
- **Eu passo a sensação de verdade naquilo que falo? Como?**
- **Eu realmente demonstro o entusiasmo e cativo as pessoas com a minha apresentação? De que modo?**

O que é legal é que é uma habilidade treinável, quem se comunica bem costuma interpretar bem a metamsagem e, portanto, responder de acordo com a expectativa do outro.

Penso que quando somos capazes de identificar no outro e em nós mesmos estas micro expressões, exercitamos algo fundamental para uma apresentação de sucesso: a Empatia.

Quando conseguimos exercer a empatia, a nossa apresentação ganha outro patamar.

Comunicar é tornar a informação comum ao outro, fale fácil!



INTERAÇÃO T&D

Interação, Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas

Seja você também cliente da
Interação Treinamento e Desenvolvimento
de Pessoas. Atendemos em todo o
território nacional.

**Entre em contato para saber mais
ou solicite um orçamento.**

Condições especiais para seu investimento.



(11) 99990-1412

contato@interacaoted.com.br

www.interacaoted.com.br