



E-Book

ORATÓRIA 4.0

8 Insights para uma performe perfeita ao se apresentar.





COMO CRIAR APRESENTAÇÕES RELEVANTES PARA CONSUMIDORES E INVESTIDORES?

De repente, o mundo se tornou digital. Cartas viraram e-mails. Conversas e negócios acontecem via *Whatsapp, Twitter e Instagram*. E, apesar da explosão de novas ferramentas, os empreendedores se deparam com um sério problema ao divulgar seus negócios: a falta de atenção.

Sobrecarregados pelo excesso de informação e limite de tempo, consumidores e investidores **simplesmente 'desligam' seus cérebros diante de apresentações corretas e racionais**. As informações não são retidas e, com isto, produtos e serviços já conhecidos voltam a ser escolhidos.

- ◆ A fim de te ajudar a entender o que impacta o comportamento das pessoas, **Oratória 4.0** reúne **8 insights baseados nas Ciências Comportamentais e Arquitetura de Escolhas para você criar apresentações que dão resultado.**

1. A CONEXÃO HUMANA.

Com a **Revolução 4.0** o mundo mudou ainda mais, porém, o nosso cérebro permanece sujeito aos condicionamentos de sempre e sendo moldado por histórias. Por isto, não adianta ter todas as informações e números sobre o seu projeto sem saber como criar espaço mental e conexão emocional com seus ouvintes.

- ◇ **Comece revendo a história do seu negócio e, então, construa uma narrativa capaz de gerar empatia, que é um verdadeiro atalho nos processos decisórios dos consumidores.**





2. RECIPROCIDADE EM AÇÃO

Como somos pré-programados a corresponder ao tipo de tratamento que recebemos, **narre sua história entregando alguns dos 'atributos 4.0'** esperados pelo público de hoje:

- ◇ **Humanize sua marca criando proximidade;**
- ◇ **Compartilhe experiências;**
- ◇ **E, acima de tudo, seja ágil e conciso na sua apresentação.**

Estes incentivos podem aumentar a retenção do seu conteúdo e as associações positivas com sua marca.

3. O PODER DO MENSAGEIRO

Nenhum outro recurso tem **mais impacto na comunicação que a presença física, incluindo as expressões faciais, os gestos e a postura, para transmitir emoções e criar conexão social.**

◇ **Pense no apresentador como o 'mensageiro' que comanda a narrativa e a experiência do seu público.**

Ou seja, ficar parado em uma mesma posição não ajuda em nada a gerenciar a atenção de quem ouve. Imagine que o computador com seus slides deixou de funcionar bem no início da apresentação e que depende só de você manter o nível de engajamento ao longo da comunicação.

EXPERIMENTE!





4. UM ESTÍMULO SENSORIAL

Se monótono quer dizer de um tom só, desenvolva a confiança de elevar ou baixar a voz para transmitir ou enfatizar um ponto.

◇ **O ritmo também enriquece a apresentação:** introduza alterações, apresentando alguns trechos mais lentamente e acelerando aqui e ali.

Faça pequenas pausas. Leve energia para voz. Tom, ritmo e energia são recursos naturais que merecem ser trabalhados porque envelopam o conteúdo.

Depois da presença física, é com sua própria voz que você segura a atenção das pessoas.

5. ESFERAS DE INFLUÊNCIAS

Todo apresentador quer fazer o consumidor lembrar-se da sua marca em situações de decisão.

◇ Mas como?

Através de narrativas emocionais que aumentem os níveis de atenção, motivação e memória. Você pode conseguir isto fazendo com que as pessoas se identifiquem com as dificuldades e desafios que você enfrentou. Conte como foi provocado por cada obstáculo no caminho **(a concorrência, formação de um time, preço, distribuição, o que for!)** e o que fez de impensável para superar um a um. Assim



você vai quebrando a resistência humana ante o novo, levantando e respondendo às objeções e questionamentos que estão na cabeça delas sobre o seu produto ou serviço. Saia do lugar de especialista e fale como o usuário e empreendedor que criou soluções únicas.

◇ Demonstre seu produto e fale da transformação, dos resultados e de quantas pessoas já aderiram a sua ideia, criando 'prova social' e conexão.





6. O PODER DO AGORA

Ao final, recapitule a ideia inicial que desencadeou toda a narrativa e os tópicos principais, ajudando a retenção das informações e da solução.

- ◆ **Tenha em mente o que você quer que seu público faça após a apresentação e engate uma CALL FOR ACTION.**

Por exemplo:

- ◆ **'Baixe nosso aplicativo e ganhe uma semana de acesso gratuito';**
- ◆ **'Visite nosso stand e experimente você mesmo';**
- ◆ **'Conheça nosso time e seja nosso investidor a partir de hoje', etc.**

7. SUA AUTORIDADE

Toda **apresentação é uma 'cerimônia' entre pessoas que têm a pré-disposição de ajustar suas escolhas**, influenciadas por quem considerarem como autoridade no assunto em questão.

- ◇ Como não há ninguém melhor que você para contar a história do seu negócio e responder às perguntas do seu público, reveja o cenário, domine os problemas e desafios e ajuste as ofertas finais. **Faça simulações e considere os feedbacks que receber.**

Um dos melhores antídotos para a ansiedade é a preparação. E quanto mais preparação, maior o seu alcance.





8. CONSUMIDOR 8. INFLUENCIADOR

A impressão que você criar ao se apresentar é a impressão que os clientes terão da sua marca.

◇ A história que você contar poderá despertar empatia e emoções, contagiando e moldando a experiência e o processo decisório dos seus clientes.

Marcas ágeis com narrativas relevantes entregam um valor incomparável **porque entram em sintonia com as expectativas e o limite de tempo do público em geral.**

Atributos como estes **atraem os consumidores influenciadores que estenderão às suas redes o que ouvirem e sentirem com a sua história.** Por isto, combine e aplique estes **oito insights** e acione o poder de difusão dos clientes, colaboradores e investidores ao seu redor.

**Sobre as empresas envolvidas
na criação deste material.**



A Raios Apresentações é a agência de comunicação e design especializada em apresentações profissionais de impacto.

Ajudamos a líderes, empresas e palestrantes, com design, estratégias e técnicas visuais para uma apresentação de sucesso, que emocione seu público-alvo.

Clique aqui para ver exemplos.

www.raiosdesign.com.br

 /raios apresentações

 /raios_apresentacoes



À frente da RT, Denise Coronha Lima é Coach Intercultural e de Desenvolvimento Profissional com longa experiência ajudando pessoas de todas as áreas sobre como se destacar em projetos, apresentações e *pitch*es na arena global.

Para conhecer mais sobre os insights da Oratória 4.0, entre em contato!

www.riototalbrasil.com.br

 /Rio Total Consultoria

 /riototal



- ◇ Quer ter as suas **apresentações de impacto?**

CLIQUE E FALE COM NOSSOS CONSULTORES

- ◇ Quer participar do nosso Curso Online: **Criando sua Apresentação de Impacto do ZERO ao SLIDE SEDUTOR**

CLIQUE PARA GARANTIR SUA VAGA

- ◇ Que levar Nosso Curso **IN Company, para sua empresa?**

CLIQUE PARA SOLICITAR PARA SUA EMPRESA

- ◇ Quer aprender com outros **Materiais Gratuitos?**

BAIXE! 10 DICAS PARA UM PITCH DE SUCESSO



E-Book



ORATÓRIA 4.0



8 Insights para uma performance perfeita ao se apresentar.

